全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一本能让你在生意场上财源滚滚的佳作

世界上最会赚钱的人

陈 玲 编著

Shi Jie Shang
Zui Hui
Zhuan Qian De Ren

揭秘49种犹太人赚钱的关键细节
玩转人脉、财脉和运脉的核心诀窍

金城出版社
GOLD WALL PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前　言

犹太民族，一个弱小而又强大的民族。说其弱小是因为该民族的人口从来没有超过2000万，在数十亿的世界人口中，这一数字显得如此的微不足道。

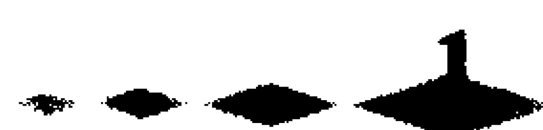
说其强大是因为该民族多灾多难，在历时近2000年的大逃亡中遭受了异族的歧视、迫害、劫掠甚至残杀，却在世界各个领域创造出与其人口比例极不相称的非凡成就：

向全世界做出贡献的像马克思、爱因斯坦、门德尔松、卓别林、海涅等最具智慧的伟人与名人；

向全世界贡献了近一半的诺贝尔奖得主；

向全世界贡献了一半的最富有的企业家；

以不及全世界1‰的人口却拥有全世界30%的财富……



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不过，在犹太民族所创造的众多业绩中，最令人惊叹的是他们所创造的超乎寻常的商业成就：

> 最早形成遍布世界各地的贸易网络；最早确立严格周详的交易规则；最早具有理性的契约意识；最善于以经济影响政治或以政治影响经济……
>
> 此外，犹太民族还是世界上拥有最多经济巨人的民族，石油大王洛克菲勒、金融大亨罗斯柴尔德、操纵华尔街的摩根、红色资本家哈默、金融投机家索罗斯、微软的创始人保罗·艾伦、股神巴菲特、世界金融管家格林斯潘以及左右媒体娱乐行业的路透、普利策、华纳四兄弟、迪斯尼等，不胜枚举。

总之，犹太人在世界经济领域乃至政治领域影响力之大无人能比，以致有人调侃说，三个犹太商人在家里打个喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒，五个犹太商人凑在一起便能控制整个世界黄金市场。

一个人口不及世界人口1‰的民族，何以能够创造如此非凡的商业成就？

不可否认，犹太人的商业成就，与该民族本身的苦难经历有密切关系。不过，更重要的是，他们对金钱及经商有着自己独特的理念与准则。也就是说，与其他民族相比，犹太民族具有独特的商业智慧。其商业智慧的独特性具体体现在思维习惯、处世方式和经营哲学等诸多细节方面。正是这些细节上的独特性，促使犹太民族创造了非同寻常的商业成就。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本书着重介绍了犹太人独特的思维习惯与经商哲学。本书虽然解析的是犹太民族的经商智慧，但并不囿于犹太民族的商业活动，而是在更高层次上从犹太人特有的民族历史和文化角度作为经商智慧的探源。

本书的目的在于让读者获得更多的智慧启迪与灵感触发。为此，本书穿插了大量诙谐的犹太寓言、动人传说以及精彩的真实案例。在这些小故事中，你会发现，犹太人的确非同寻常：坚守原则却崇尚变通，乐于冒险却不易冲动，爱惜钱财却不忘享乐，遵守法律却巧钻"漏洞"，富有远见却奉行"马上解决"，重视关系却坚信"唯一可信的是自己"，追求个性化却始终站在大众的立场看问题……这些独特的思维习惯、处世方式、经营哲学令人深思、值得借鉴。

本书文字简洁流畅，会让你充分享受阅读的快乐，相信轻松愉快的阅读状态将有助你更透彻地领悟犹太民族的经商智慧，更精准地掌握犹太民族的商法精髓。

本书不仅适合经营管理人士以及打算经商创业的人士阅读，也值得每一位渴望拥有智慧、渴望拥抱成功的人士阅读。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目　录

1. 拥有追求成功的动力/1

渴望成功，才更有望成功/2

苦难，让成功为犹太人必尽的责任/3

追求成功，赢得他人的认同与尊重/5

2. 崇尚个性，追求个性化 /7

容许与众不同的行为/8

注重独立个性的培养/9

个性化经营致胜/11

3. 突破传统，鼓励创新/13

在背叛中实现超越/14

让年轻人先发言/15

排除"先入为主"的观念/17

培养孩子的"问题意识"/18

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 说话要表达出自己的信心和决心/21

"流浪"造就"语言专家"/22

从教育中获取丰富词汇/24

热衷于质疑与辩论/25

鼓励直言不讳/26

5. 钟情于数字带来的方便与好处/28

将数字玩弄于股掌之中/29

练就闪电般的心算能力/31

买房子，不要租房子/32

6. 不做企业家，就做专家/34

选择专门职业，谋求高收入/35

发扬经商传统，成为商界巨人/36

在不断的体验中选择职业/38

7. 人情归人情，生意归生意/40

唯一可信的就是自己/41

每次都是初交/42

8. 头脑中的知识才是真正的财富/44

有知识，就有财富/45

像尊重上帝那样尊重教师/46

"书的民族"/47

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9. 追求财富是值得尊敬的/49

财富不是坏东西，它代表成功/50

财富给你想要的生活/51

追求财富也是帮助他人满足需要/52

10. 相信商业的价值与道德/55

正确的商业信念推动商业成功/56

商业成功靠的是诚信/57

换一个角度，发现商业的美德/59

11. 任何事情都无需追求完美/62

不要因为少数不道德的商人来谴责整个商业社会/63

利润的狂热追逐者也在行善/65

12. 构建良好的人际关系/67

人际关系是经商的重要资本/68

在没有私利的环境下建立联系/70

创造机会让更多的人认识你/71

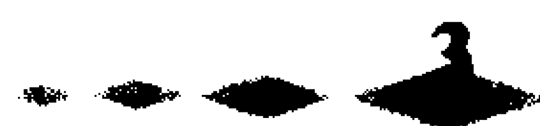
创造持续不断的恩惠来增进友谊/72

13. 做一个合格的领导者/74

领导者也需要成为跟随者/74

先思后行，注重规划/76

运用肢体语言，使自己看起来像个领导/78



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

14. 改变需要改变的/80

没有改变，就没有前途/81
识势应变，不拘一格/83
在认为不会有变化之处发现变化/85

15. 坚守不应该改变的/87

坚守“重视事物纯正性”原则/88
坚持对利润的追求/89

16. 对未来所能做的最好投资，就是受教育/92

有投资，就有回报/93
学校在，犹太民族就在/94
学习，终生不懈的任务/96
财富教育，成就商业奇才/98

17. 永远站在大众的立场上看问题/100

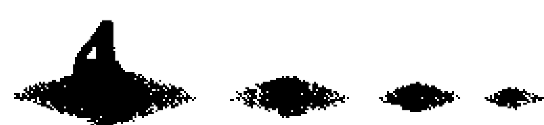
追求普遍价值/101
致力于为大众服务/102

18. 能赚钱的智慧才是真智慧/105

融入金钱的智慧，才是活的智慧/105
活用智慧，轻松赚钱/106

19. 一切皆可变通/109

变通乃生存的智慧/110
变通是商人的基本策略/112



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20. 法律是一件武器/114

法律再完善，也会有漏洞/115
找出法律漏洞，打开方便之门/116
合法避税，但绝不漏税/118

21. 金钱无姓氏，更无履历表/121

金钱没有贵贱之分/122
美元是美妙的，卢布也是/123
赚钱无所谓方式/125

22. 把赚钱当成游戏/127

对金钱保持平常心/128
在游戏中赚钱/129

23. 契约是神圣不可侵犯的/131

契约是与神的约定/132
守约，并且信任契约/133
失信者将遭到惩罚/135
保护弱者的契约思想/136

24. 严肃地对待合同/138

履行合同，不惜代价/139
让合同厚起来/140
理性地对待违约者/142

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

25. 不做一锤子的买卖/144

保证交易的公平公正/145

禁止谋取不当利益的行为/146

禁止虚假广告/148

“不满意，可退货”/149

26. 标新立异赚大钱/151

创造性比资本更重要/152

创意就是摇钱树/153

金库是从心中变出来的/155

27. 只有现金最保险/158

“现金主义”的渊源/159

交易最好“现金化”/160

28. 立足于“赚”而不是“攒”/162

攒不成富翁/162

适度享乐是好的/164

不赞成过分节俭/165

29. 有风险才有利润/168

高风险，意味着高回报/169

冒险需要胆识与远见/170

冒险成败，时机的把握是关键/172



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30. “爱”钱并且“惜”钱/175

“开源节流”是发财之道/175
从每一个硬币开始积累/177
对微小的数字都异乎寻常地重视/178

31. 逆向运用商业法则/180

厚利适销/181
以小吃大/183
专攻弱者/184
以退为进/186

32. 不放过任何一次机会/188

机会就在身边/189
机遇属于有准备的人/190

33. 尽量多看几步/193

有先见之明，方可决胜千里/194
做一件事时，寻找做另一件事的机会/196
有思考，才会有远见/198

34. 自助而后助人/200

开不了鞋铺的人成不了学者/201
劳动是实现全面自由的唯一途径/202
视慈善为义务/203
助人自立为慈善最终目标/204

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

35. 借人之“力”，事半功倍/207

以经济影响政治，以政治左右经济/208
借用他人之势发展自己/210
借用他人的钱财来获得钱财/211

36. “谦和”也是一门经商哲学/214

和气生财/215
以柔克刚/216
和顺地表达自己的意思/218

37. 谈判签约有技巧/220

谈判是人与人的智慧较量/221
做好充分的准备工作/222
谈判细节不可忽视/224
和有决定权的人谈判/225

38. 时间远比商品和金钱宝贵/226

时间是赚钱的资本/227
不浪费自己的一分一秒/228
让不速之客吃闭门羹/229
不偷雇主的时间/231

39. 把“马上解决”奉为行为准则/232

决不积压文件/233
成功在于捷足先登/234



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

40. 巧用时间差挣钱/235

在预收账款上做文章/236
利用银行停业"暂缓付款"/237

41. 在信息中找钱/239

信息就是财富/240
信息的价值在于"快"与"准" /242
编织高效信息网/243

42. 双赢才是长富之道/246

分享是人生的信条/247
利益让人为你着想/248
顾客至尊与商家谋利并行不悖/250
撤销合同，也要确保双赢/251

43. 将顾客满意进行到底/253

了解顾客的需要/254
服务无微不至/255
追求零顾客成本/257
急顾客之所急/259

44. 切不可只经营自己喜欢的东西/261

卖自己不喜欢的东西/262
让商店应有尽有/263



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

45. 创造需求，引导顾客消费/265

发现市场所缺/266
了解顾客的不满/266
不只提供顾客想要的产品/268
不断推陈出新/269

46. 贯彻22:78经商法则/272

与富人做生意/273
盯住女人的口袋/274
锁定高利润客户/276

47. 雇员也是“上帝”/278

优先考虑雇员的传统思想/279
雇主必须成为好雇主/280
关注员工的个性/282
重视员工福利/283

48. 休息时不谈工作/285

餐桌上不谈工作/285
安息日是放假的日子/286

49. 保持犹太的传统就是永不绝望/289

悲伤应适度/290
绝望不属于犹太人/291
相信下一刻/292

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

拥有追求成功的动力

在很大程度上，一个人能否成功与其对成功的渴望程度有很大关系。

从心理学角度来看，“渴望成功”是基于心理体验的一种需要。这种需要往往会转化为一种动力，激励那些渴望成功的人制定挑战性的目标，竭尽全力，达成目标。

在日常生活中，那些成功的人往往是拥有追求成功的动力，对成功怀着强烈渴望的人。因为渴望成功，他们总能在逆境中看到希望，总能从“不可能”中找到“可能”。而世界上任何非凡业绩的创造，最初都源于“不可能”。

犹太学者研究认为，犹太人身上有一种追求成功的动力，正是这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种动力，促使犹太人在社会各个领域追求卓越，实现了从“不可能”到“可能”的飞跃。

渴望成功，才更有望成功

在自然界当中，有一种十分有趣的动物，叫做大黄蜂。

依照生物学的理论来说，大黄蜂的身躯十分笨重、翅膀出奇的短小，是绝对不可能飞起来的。

而物理学家的论调则是，大黄蜂身体与翅膀比例的这种设计，从流体力学的观点，同样是绝对不可能飞行的。

总而言之，无论如何，大黄蜂是不可能飞起来的。

可是，在大自然中，只要是正常的大黄蜂，却没有一只是不能飞的。甚至于，它飞行的速度，并不比其他能飞的动物来得差。这种现象，仿佛是大自然和科学家们开一个很大的玩笑。

最后，社会行为学家找到了这个问题的答案。答案很简单：那就是每一只大黄蜂都拥有想飞的强烈愿望。大黄蜂在它成熟之后，就很清楚地知道，它一定要飞起来去觅食，否则就必定会活活饿死！

“飞起来”是大黄蜂所渴望的“成功”，正是这一强烈的渴望成就了大黄蜂。可见，**“渴望成功”的动力作用已远远超出我们想像。不论是在自然界，还是在人类社会，它都蕴含着变“不可能”为“可能”的巨大威力。**

犹太民族，作为一个弱小民族，之所以能够在夹缝中顽强地生存下来并屡屡创造奇迹，同属一个道理。

在人们看来，犹太民族人口稀少，且多灾多难，若为异族毁灭或同化也不足为奇。然而，在人类的历史长河，在社会的各个领域，犹太民族都奉献了不朽的辉煌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只因为，对于“成功”，犹太人有着极其深刻、也相当实际的认识，有着与大黄蜂同样强烈的渴望！

无数事实表明，犹太人对成功的渴望比其他任何民族都更为强烈。虔诚的犹太教徒每天把下面的句子背诵三次：“你应该将（获得成功和良好生活的关键原则）首先教自己，然后再教给你的孩子”。

那么，是什么促使犹太人如此渴望成功呢？

苦难，让成功为犹太人必尽的责任

在世界民族之林，犹太民族所遭受的灾难最为深重；对于“成功”与“财富”的生存意义，犹太民族的体会最为深刻；同样，对于成功，犹太民族的渴望最为强烈！

在各个历史时期、在不同的国家，犹太人都受到迫害、歧视、劫掠和残杀。其中，有据可查的是：

公元前 1700 年至公元前 1300 年间，作为埃及的国家奴隶，被强制劳役，参与金字塔的建造。

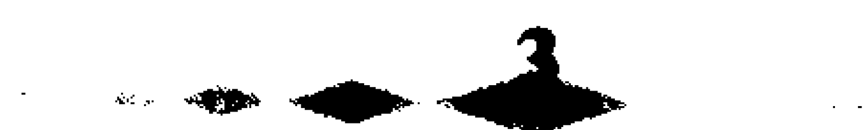
公元前 1300 年前后，6 万犹太人在先知摩西的率领下逃离埃及，经巴比伦返回故乡，在现在以色列的领地上创建了自己的国家。

公元前 538 年，犹太领地成为波斯（现伊朗）的属地。

公元前 333 年至公元前 166 年，犹太王国被希腊帝国强制实行希腊化。

公元前 164 年，犹太人因古希腊处于人文主义文化时期，从古希腊帝国中独立出来。

公元 70 年，犹太大起义遭罗马镇压。犹太王国就此灭亡，民族大悲剧由此开始。基督教成为罗马帝国国教以后，受“是犹太人杀死了耶稣”的教义的蛊惑，罗马人不断加深迫害犹太人。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1096 年开始的十字军东征，使整个欧洲虐杀犹太人的气焰高涨，仅在耶路撒冷就有两万犹太人被杀。

14 世纪末至 15 世纪初，西班牙审判异端邪说，强制犹太人改信基督教。犹太人对此加以抵制，为此有 7000 多人被烧死，10 万余人被拷打而死，10 万余人被流放海外。

1881 年，俄国展开对犹太人的大屠杀。为了避难，有 200 万犹太人从俄国逃至美国。

第二次世界大战中，600 万犹太人遭到纳粹德国的屠杀。犹太民族的悲惨发展到了顶峰。

可以说，犹太民族的发展史也是一部苦难史。在那些苦难的日子里，对犹太人而言，未来始终难以预料。除了以百倍的努力去挣得生存的资本，以应对随时可能发生的灾难之外，犹太人似乎别无选择。

"事业"的成功和"财富"的拥有，已不再仅仅是犹太人的一种理想与抱负，而是其必尽的责任与义务，一种安全的防卫机制。

因为，只有随成功而来的财富可以给他们提供某种保护：买下一个国家的生存权利，应付名目繁多的保护金、税金。"犹太人若非自己在财政方面的效用，早就被消灭殆尽了"。这是犹太人与非犹太人之间不多的几个共识之一。

也正是因为如此，才产生了整个民族对"成功"与"财富"近似贪婪的渴望。

随着岁月的流逝，这一渴望已深深植根于犹太民族的文化中。作为一种巨大的精神力量，它激励了一代代的犹太人，造就了千千万万的犹太精英。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

追求成功，赢得他人的认同与尊重

对如今已远离苦难的犹太人来说，获得成功还意味着获得他人的认同与尊重。

作为群体社会的一员，每个人在社会中的发展都是一个与他人认同的过程，每个人都怀有得到他人认同的渴望。犹太人也不例外，应该说更为强烈。

然而，在世界的许多地方，对犹太人的文化偏见由来已久。提到犹太人，人们通常想到"贪婪""算计""小气"等贬义词语。这种根深蒂固的文化偏见，即使是在文学巨匠莎士比亚的头脑中也不例外。他笔下犹太商人夏洛克贪婪、吝啬的形象令世人鄙视作呕。

在欧洲反犹太主义的影响下，人们对犹太人蔑视与仇恨似乎不分国籍。

第二次世界大战结束之后，随着欧洲法西斯政权的失败，反犹太主义也在一夜之间销声匿迹。在欧洲的每一个地方，人们都以自己曾经掩护过犹太人为荣。人们开始了解犹太民族的历史，年少的一代也被父母告知：犹太人有着灿烂的文化，犹太人很了不起。犹太小孩也不再孤独，因为有人愿意与他们交朋友。此外，作为"告别反犹太主义"的一个巨大象征，犹太人还被允许有自己的祖国。在联合国会议上，整个欧美世界（也即基督教世界）同意在巴勒斯坦划出一块地方给犹太人建国。

在美国的一家信息公司里，有一名犹太人高级职员。因为他是犹太人，公司的董事长总是怀疑他泄漏了公司的秘密，最终将其开除。这位犹太人蒙受了不白之冤，但他并没有去申辩，而是静静地接受了事实。离开这家公司后，他所做的就是更加努力地工作。四五

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

年之后，他不仅拥有了自己的公司，并且一举吞并了那家曾以莫须有的罪名将其开除的信息公司。

擅长言词的犹太人似乎并不想通过申辩来赢得认同，他们只是试图以自己的方式，以自己的成功来赢得他人的认同与尊重。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

崇尚个性，追求个性化

当今是一个崇尚个性的时代。正如犹太人所说："人群中你没有个性，你就会淹没；商场中你没有个性，你就会失去生存的理由。"

在人才济济的竞争环境下，没有什么比亮出个性化旗帜更能让你脱颖而出。用现代人的观念来看，"有个性"代表有思想、有主见、有创造力。因此，那些有着鲜明个性的人更容易吸引他人的目光，更容易获得成功的机会。

对企业而言，在商品同质化日趋严重的今天，有个性才能生存。因为只有个性化的产品，才能吸引消费者的目光；只有个性化的服务，才能打动消费者的心。

纵观商海，世界知名品牌无一不擅长以个性化的包装、个性化的品质、个性化的服务、个性化的广告口号来张扬自己的品牌个性。如果你闭上眼睛听听广告，听到"味道好极了"，你一定知道这是雀巢咖



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

啡；听到“科技以人为本”，你一定知道这是诺基亚；听到“串起生活每一刻”，你一定知道这是柯达；听到“牛奶香浓，丝般感受”，你一定知道这是德芙巧克力。这就是个性化的魅力，它不仅给消费者带来了强烈的视听冲击，营造了独一无二的感觉，更重要的是，它给企业带来了源源不断的利润。

个人发展需要个性，企业发展需要个性，推而广之，民族发展也需要个性。**没有个性的民族是没有希望的民族，只有那些鼓励个性发展，重视个性培养的民族才具有创造性，才会有大发展。**

犹太民族用事实证明了这一点。

犹太民族是一个重视个性的民族。犹太人尊重孩子的个性，对孩子的“怪异想法”和“出格举止”极为宽容。犹太人还鼓励个性发展，注重孩子独立个性的培养。更为可贵的是，在经商的过程中，犹太人也非常重视商品的个性化。

容许与众不同的行为

在儿时的记忆里，父母常常是这样教育我们的，“乖，听话，不听话没人喜欢你”。父母眼里的听话就是大人说是什么就是什么，让做什么就做什么。一般的父母都不喜欢那些有“怪异想法”和“出格举止”的孩子。他们还常常把那些对父母言听计从的小孩视为自家孩子的榜样，“看看别人，多乖，多让大人省心。”

殊不知，在孩子努力向爸妈心中的乖娃娃靠近，逐渐让他们省心的同时，孩子的想法没了，个性也没了。

在尊重孩子个性，容许孩子有“怪异想法”和“出格举止”方面，犹太民族的做法很值得借鉴。

犹太民族容许犹太人小孩的言行与众不同。犹太人从小要学习希伯来文，希伯来文是从右向左念的文字，而且使用的字母跟拉丁语系完全不同。这种与众不同和有别于人的意识，是犹太人拥有独立个性的强大的力量起源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此外，几十个世纪以来，犹太人关于亚伯拉罕的传诵也显示出犹太民族对于与众不同的行为的默许。

亚伯拉罕之所以被人一再传诵，原因在于他是一个特立独行，具有独立个性的犹太人。

不少人都崇拜偶像，认为偶像拥有神力的时候，亚伯拉罕的父亲开了一家店专门出售偶像。有一天，还是小孩的亚伯拉罕接待了一位想买完美偶像的老年顾客。亚伯拉罕问对方年纪多大，顾客回答说70岁了，亚伯拉罕说："你一定是傻瓜，否则怎么能够崇拜比你年轻许多的偶像？这个偶像是昨天才做好的！"可见，小小年纪的亚伯拉罕已经有了自己的思想和鲜明的个性。

此外，亚伯拉罕还敢于公开质疑偶像的神力。有一次，他的父亲命令他把食物和美酒放在偶像面前，但偶像没有吃这些食物，亚伯拉罕就说："他们有嘴巴，却不会说话；有耳朵，却不会听；有鼻子，却不会闻；有手，却不能拿东西；有脚，却不会走路。"

按照法律，亚伯拉罕的父亲必须把这样的儿子送到主管官署，接受异端的审问。在法庭上，统治者问亚伯拉罕是否知道国王是所有生物、太阳、月亮和星星的真主，是否知道一切都必须听从他的命令。亚伯拉罕说："从开天辟地以来，太阳就从东边升起，在西方落下。明天请国王陛下命令太阳从西边升起，从东边落下，那么我就会公开宣称陛下是宇宙的真主。"

亚伯拉罕的这些故事得以传诵，几十个世纪不衰，一方面显示了犹太小孩质疑权威的勇气和独立个性，另一方面也表明，犹太民族对于与众不同行为抱持宽容的态度。在这种宽容的态度下，犹太小孩的个性得以充分自由地发展而不是被抹杀。

注重独立个性的培养

现代心理学一般把个性定义为一个人的整个精神面貌，即一个人在一定社会条件下形成的、具有一定倾向的、比较稳定的心理特征

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的总和。从这个角度来讲，个性的形成不仅与遗传因素有关，也与后天的教育与环境影响息息相关。

犹太人很早就认识到了这一点，传统上，犹太人小孩不根据活着的亲戚名字取名，尤其是不根据父亲的名字命名。犹太人认为，每个小孩都是自己命运的主宰，不应该活在别人的阴影下。

在日常生活中，为了培养孩子的独立个性，犹太父母强调让孩子从小就学着独立做事。

许多犹太人小孩的零花钱都不是父母白给的，而是通过做家务挣来的。在很多犹太人家里，你都能见到这类似的清单：

“艾伦收拾厨房 20 美分，整理屋前草坪 10 美分，收拾自己的房间 5 美分。”

“露西给父母做早餐 20 美分，洗碗筷 15 美分，打扫卫生间 10 美分。”

让孩子通过做家务挣零花钱，这在犹太家庭中很普遍，甚至富可敌国的洛克菲勒家族的孩子们也不例外。

洛克菲勒给孩子们做了如下规定：打苍蝇 2 分钱，削铅笔 1 角钱，练琴每小时 5 分钱，修复花瓶则能挣 1 元钱，一天不吃糖可得 2 分钱，第二天还不吃奖励 1 角钱，每拔出菜地里 10 根杂草可以挣到 1 分钱，保持院里小路干净每天是 1 角钱。

犹太人认为，人格的独立是建立在经济独立的基础上的。要培养孩子的独立个性，首先得培养孩子的经济独立。为此，犹太父母鼓励孩子在外勤工俭学。

很多犹太族学生在很早就开始打工。有的在蔬菜店门口招揽生意，有的在印刷厂里干杂活。那些立志当老师的高中生会在夏天做中小学生夏令营的领队。

对于那些出国留学的孩子，犹太父母也主张让他们尽早实现经济独立。

16 岁的克里亚到英国伦敦留学。在他出发的时候，他的父亲把 100 英镑现金交给他，并对他说：“小子，这是你留学的全部费用。切

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

记，不要在留学的时候把这些钱全都花光。四年后回来的时候要原封不动地把这100英镑还给我。”

克里亚当时就下定决心，无论如何在毕业的同时一定要想办法把这些钱一分不少地还给父亲，这是关系自己名誉的事情。有了这份压力，他便积极思考起来。

一到伦敦，他就把一部分钱投资在股票上，并开始留意学习股市方面的知识。终于，在毕业的时候，他已经成长为一名投资家。当然也把那100英镑连本带利还给了父亲。

就这样，许多犹太人在幼年时期，就具有了强烈的独立意识，形成了有利于日后做出一番成就所应具备的独立个性。

个性化经营致胜

人往往会因为有着鲜明的个性而鹤立鸡群，引人注目。商品也一样，因个性凸显而受大众瞩目，甚至万人青睐的俯首即拾。

比如可口可乐，多年来，就是因为其个性化的味道赢得了众多消费者的喜爱，成为了世界上最知名的品牌之一。但是，就是这样一个世人皆知的品牌，也差一点因为改变原来的配方，丢失其个性化的味道而毁于一旦。

其实，原因就在于可口可乐公司没有意识到可口可乐鲜明的个性化味道的重要性。公司试图通过新配方来吸引更多的消费者，却没想到此举遭到了许多消费者的强烈抗议。在关键时刻，幸亏可口可乐及时调整，继续沿用原先的饮料配方，才恢复其个性化的品味，重新赢得了大众的青睐。

商品个性化的重要性由此窥见一斑。

远古时期的犹太人就意识到，在商业活动中必须重视商品的个性。犹太人认为，商业的个性是独有的经商理念、特殊的经营模式、因环境条件有异而不可相互简单模仿的销售品种和价格等要素的总和。个性化经营是经商成功的一大秘诀。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人很善于个性化经营。就拿经营副食品的塞恩巴尔来说吧。

塞恩巴尔所经营的副食品店是纽约百老汇大街上众多副食品店中的一家。他所经营的小店虽然一年进项不多，但纯利却能突破100万美元。仅为一家小店，却能获得如此成功，原因就在于塞恩巴尔的经营是以个性化取胜而非规模取胜。

纽约曼哈顿地区的百老汇大街云集了全世界各种特色的副食品，就连香肠、泡菜也多达几十种。这其中，塞恩巴尔的副食品店规模不算最大，但它却是最有特色的：品种最为丰富，质量最为上乘。虽然他店里的绝大部分副食品的价格都比相邻的店铺高出一大截，但顾客还是络绎不绝。

身为老板的塞恩巴尔经常忙得不可开交，但他并未忘记保持商品个性化的重要性。他仍抽出时间注意那些来自不同国家的顾客的喜好，与世界各地的供货商保持着直接联系，及时调整着每一种副食品的风味，并谨慎地对待着它们在舌尖上的细微差别。

依靠这种个性化经营，在相邻的店铺生意平淡，有的还因利润微薄而频频易主之时，塞恩巴尔的店铺却名声远扬，规模不断扩大，利润年年攀升。

可见，提供消费者个性化的产品与服务，可让经营者拥有别人无法企及的特点和优势，拥有滚滚财源。

不论在哪个商业社会，我们都能看到，跟风的现象极为普遍。有不少商人也因为跟风赚了钱，不过，真正能够赚大钱，能够长久地赚钱的是那些能够提供个性化商品或服务的商家。

一个人，不论是在职场奋斗，还是在商海搏击，都应该记住犹太人的这句话——**“人群中你没有个性，你就会淹没；商场中你没有个性，你就会失去生存的理由。”**

你会发现，它的确是一句引导人走向成功的至理名言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

突破传统，鼓励创新

摩西是美国东部一个小镇上的服装店老板。有一天，一群小孩子集合在他的店铺前，一边玩耍，一边骂着："犹太鬼……犹太鬼……"

在傍晚小店关门前，摩西给每个小孩2毛5分钱，还向他们道谢。

第二天，又来了一群孩子，一边玩，一边骂"犹太鬼"。

到傍晚，摩西又给每个孩子1毛5分钱，同样向他们道谢。

第三天，孩子们又来吵闹，连声咒骂"犹太鬼"。

到傍晚，摩西只给了他们每人1毛钱。小孩们脸上呈现出不满足的神色，但还是收下了。

第四天，这群小孩又来吵闹了。但到傍晚时，摩西却把双手一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摊，表示不再给钱了。

孩子不明白怎么回事，便问道："大叔，您为何不给我们钱了？"

摩西回答说："我没有钱了。"

那些孩子一听，便再没兴趣吵闹，自此纷纷散去，再也未来骚扰他。

利用创意，摩西不仅制止了孩子们的反犹太主义行为，还给自己的服装店做了广告。这一故事从一个侧面反映了犹太民族的创造性。

许多事实也证明，犹太民族是一个创造力非凡的民族。

有关数据显示：自 1901 到现在，犹太人获诺贝尔奖的人数超过 240 人，是世界各民族平均数的 28 倍；美国的"常青藤大学"中，犹太人占一流教授的 25%；美国航天科学家中，犹太人占 60%。可以说，犹太民族拥有世界一流的创造力。

那么，犹太民族何以拥有世界一流的创造力？其创新的动力究竟来自何处？

在背叛中实现超越

创造在很大程度上意味着对既有规则的突破。通常，人们会错误地认定，犹太教强调历史和宗教文献，犹太文化肯定是保守的文化，不鼓励个性和创意。但事实正好相反，**有着悠久历史传统的犹太人并没有被传统所束缚，反而有一种突破传统的反叛精神，一种勇于怀疑、向既有规则挑战的革新精神**。

美国犹太学者认为"与上帝论辩"是"一个犹太传统"。

在犹太文化的发轫之初，甚至在犹太《圣经》中，犹太人就对包括"上帝"观念在内的各种"权威"和"传统"提出了挑战和反叛。《圣经》充斥着一种"与上帝论辩"的声音，这种"论辩"甚至演化为对上帝的责怨："你卖了你的子民，也不赚利。所得的价值，并不加添你的资财……我如何尽睡呢？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《圣经》中上帝把犹太人的种种反叛称为"悖逆"，并予以强烈谴责："我养育儿女，将他们养大，他们竟悖逆我。牛认识主人，驴认识主人的槽；以色列却不认识，我的民却不留意。"

在近代欧洲，犹太人甚至被称为"永恒的激进分子"，"激进分子和犹太人几乎是同义词"，"革命几乎是一种犹太现象"，在近代革命运动中是这样，在思想、科技、文化、商业等领域，犹太人往往也是这样。也许，正是这种反传统的"激进"，才使得犹太人的创造力出类拔萃，取得如此令人惊叹的成就。

比如犹太智者，常常是在对"传统"和"权威"的背叛中实现超越的。哲学家斯宾诺莎自幼深受希伯来文化熏陶，被犹太人视为可以担当传承犹太传统重任的"希伯来之光"。但斯宾诺莎挣脱了犹太神学的羁绊，成为背叛犹太传统的"逆子"，正因为**他对犹太神学的"背叛"和超越，才使得他所创立的近代无神论思想成为后世人类共同的宝贵财富，并影响了几乎所有的现代哲学家。**

对于犹太人勇于怀疑、勇于创新的根源，犹太研究学者一致认为，这与犹太民族的历史遭遇有关。

一种观点认为，由于犹太人长期生活在被人疏远、隔离的状态，因而使得犹太人能够成为冷静的怀疑论者，由此勇于创新、善于创新。

另一种观点认为，犹太人的创新精神在于他们没有"根"，没有"根"使之较少恭敬传统。

从这点来看，多年的漂泊与异族的排斥已成为了犹太民族的一笔宝贵财富。

让年轻人先发言

《塔木德》有这样的讨论：一个人对另一个人说："师从年轻人犹如什么呢？如同吃不成熟的葡萄，从酒瓮里喝酒；师从长者犹如什么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢？犹如吃成熟的葡萄，喝陈年的老酒。”

而他的另一位同事则反驳说：“不要看瓶子如何，而要看里面装的是什么，新瓶可能装着陈酒，旧瓶也许连新酒也没有装。”

这就是犹太人的思维。在犹太人的观念中，小孩通常不是“小辈”，年轻人也不存在人微言轻的问题。在犹太民族，不论是在召开会议，还是在法庭上，总是让年轻人先发言。

在古代的犹太社区，当社区的老老少少聚集起来为某些共同问题进行探讨时，讨论发言的顺序通常是这样的：首先是一些年轻人发言，接着让那些有点资历和经验的人发言，然后大家自由讨论和辩论，最后由年老的、富有权威的拉比根据大家的意见，进行公正的评价和总结，之后，他再作出决定。

在《塔木德》里也有这样的规定：在犹太法庭上，首先由年轻的法官发言，然后大家再依次发言。于是犹太人的内部就形成了让年轻人发言的惯例。这一惯例让犹太民族始终保持了新鲜的氛围，让他们头脑不致僵化，观点不致落后。

如果年轻人不好意思在那些上了年纪、经验丰富的人面前发言，他们的拉比会热心地鼓励他们：“**真理面前是没有老少的，你和我都要听从真理的召唤。你们最有热情和想象，试试你们的能力吧。我们相信所有人的发言都是有用处的，你们的发言也一样。**”

犹太民族的这一惯例对犹太人创造力的提高做出了巨大贡献。人类的创造力离不开激情与想象。不论是在日常生活中还是在商业活动中，没有大胆甚至天方夜谭式的想象，很难有真正的创新与突破。

年轻人没有经历太多的世事，缺乏经验，难免显得幼稚，但正因为如此，他们通常对世界充满激情和向往，拒绝僵化和保守，敢于大胆想象。而这些恰恰是创新活动所需要的。

相比之下，老年人因为经历太多，已经变得十分现实，没有了激情，没有了奇特的想法。久而久之，他们便丧失了丰富的想象力、创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

造力。

“让年轻人先发言”这一主张激发了年轻人的创造热情，保护了他们新思想、新观点的萌芽，同时也在全民族范围内起了防止头脑僵化、观点落后的作用。可以说，这一惯例对整个民族创造力水平的提高都有着深远的影响。

排除“先入为主”的观念

在日常生活中，我们很容易受先入为主的观念影响。

当我们学习知识和体验生活的时候，我们会对人生的经验、知识和各种感觉进行划分。日积月累，这些分类和规范渐渐构成我们的思维墙壁的泥浆和砖石。从解剖学和心理学上讲，我们这是在自己的思维里设置迷宫。这些墙壁有时候有用，还有些时候是必需的，可是，他们也可能构成思维的障碍，形成一种定势，防碍我们创造性地思考问题。

有一个试验能够很好地说明“先入为主“是如何导致我们思维禁锢的。在这个试验中，向一组人介绍一些物品：“这是一个搅拌机”，“这是一个智力玩具”等等。而在另一组，给人们介绍相同的物品时并不告诉他们物品是什么，而是说：“这可能是一个搅拌机”，“这可能是一个智力玩具”等等。接着，让试验中的这两组人看看是否可以有一些变化，结果发现只有第二组的人会去用一种新的方法使用这些智力玩具。这表明，先入为主的观念对创造性思维的禁锢是相当严重的。

犹太人也意识到了“先入为主”的观念对创造性思考的负面影响。犹太人使用“PaRDeS”法则来排除大脑中“先入为主”的观念。根据《圣经》的解释，方法可以做如下定义：“Pshat”是文字的意义，“Remez”是伦理，“Drash”是演绎，“Sod”是神秘，而 PaRDeS 就是取这几个词的首字母。“PaRDeS”法则告诉人们，应将一件事情从四个不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同角度进行观察，立体地思考其中所隐含的意思。

PaRDeS 还有伊甸园的意思。

根据传说，在伊甸园中央生长着智慧之树和长生不老之树。在伊甸园的入口处有人头兽身的看守，不住地挥动着一把利剑。所以，你如果想进去，就不能一味地向前冲，而必须从 Pshat、Remez、Drash、Sod 四个方位一起进攻才能取得胜利。

当然，并不是所有的犹太人都能领悟到 PaRDeS 意义，但是，正是在这一思想的影响下，犹太人养成了多角度思考问题的习惯。

此外，法庭上的有关规定也体现了犹太人的这样的传统思想。规定是这样的：如果所有的法官都一致判定某个人犯罪，那么这个判决是无效的。因为都是一样的观点，说明这个案子大家都只看到了一个方面，而忽略了另一个重要的方面，因而大家的观点都是片面的，不具有客观性。如果一部分法官认为是有罪的，而另一部分法官认为是无罪的，那么这个判决就被认为是客观的，是有效的判决。因为有不同的观点出来，证明大家是从各个角度看问题的，是比较全面、客观的评价。

同样，在作证的时候，至少必须有三个证人出具证明才可以证明这个人是否有罪。因为这三个证人是从不同的角度来阐述这个人的犯罪情况，因而他们的意见可以采纳。

如此种种，犹太人得以打破旧有的知识、经验对创造性思维的禁锢，充分发挥自身的创造性，在社会各个领域都展现出超凡的创造力。

培养孩子的“问题意识”

犹太人获诺贝尔奖的比例为什么这么高？这是令全世界不解的问题。对此，美籍犹太人赫伯特·布朗作出了如下解释：这完全得益于犹太家庭对孩子的良好教育，特别是创新意识的培养。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的确，犹太人杰出的科学创造力与其民族特有的教养方式密切相关。在长期的民族灾难中，犹太人背井离乡，流散于世界各地。他们顽强地保持着自己的文化，同时也吸收了所在国的文化精华，并形成了独特的教养方式。

在犹太人的多种教养方式中，对孩子“问题意识”的培养是其中比较独特的一种。

犹太人重视知识，更重视才能。他们认为，一般的学习只是一种模仿，而没有任何的创新。学习应该以思考为基础，鉴于思考是由怀疑和问题所组成的，学习便是经常怀疑，随时发问。犹太人认为，因为知道得越多，就越会产生怀疑，而问题也就随之增加。基于这样的认识，犹太人得出了“发问使人进步”这一结论。

为此，犹太人做父母的倾向于培养孩子的“问题意识”，让孩子养成用“为什么这样”来思考问题的习惯。为此，有时父母还故意与孩子纠缠不休，迫使孩子不断思考。

下面是一个犹太人小孩与父亲的对话：

“哦，求你了，爸爸，能再给我点儿零花钱吗？”

“你想用它来做什么呢？”

“那么，我就能上一个夜校了。”

“上了夜校，又怎样呢？”

“然后我就可以穿得好一点儿，到处去玩。”

“你穿得好一点儿，到处去玩，又能怎样呢？”

“能怎样？哦，那我也许就会遇见一个漂亮的女孩子。”

“好，就算你碰见一个漂亮的女孩子，又如何呢？”

“我就会和她结婚的。”

“结了婚，又能怎样？”

“怎样？爸爸，我因此会很快乐啊！”

“哦，你变得很快乐之后，那又怎样呢？……”

从上面这个例子，我们可以看出，犹太人促使孩子思考的方法的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

确有些特殊。

对于放学回家的孩子，犹太人做母亲的通常会问：

“今天在学校提了什么好的问题吗？”，她们不会问“今天在学校好好学习了吗？”

所谓的好的问题是“为什么OO是XX呢？”这种追寻问题根源的问题。

犹太人在小时候就被父母耳濡目染，养成了用“为什么这样”来思考的习惯。这种广泛的“问题意识”正是犹太人创造性思考问题的根本。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

说话要表达出自己的信心和决心

犹太人认为，一个人要想事业成功，一定要在竞争市场中，有自信，敢于大声说出自己的意见，才有成功的机会。

《塔木德》中有这样一个寓言：

有个国王得了奇病，只有喝了狮子奶才能痊愈。但是大家都不知道如何取得狮子奶。一个小男孩在大家一筹莫展之际说他有办法。后来，他真的取来了狮子的奶汁。

可是，在他带着狮子奶到达王宫前，他的脚、手、眼和舌头却为争功而吵了起来。

"如果没有我，"脚说，"就走不到狮子洞，也就取不到奶！""如果不是我，"手说，"你们拿什么取奶？！"

"如果我不在，"眼说，"你们就连狮子都看不见！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

舌头刚刚说"如果没有我"，就遭到脚、手和眼的围攻，于是卷起来，没再作声。

到了国王面前，舌头说话了："国王，我给您送狗奶来了。"国王一听不是狮子奶，正要问罪，小男孩的脚、手和眼连忙向舌头道歉。于是，小男孩的舌头改口说："我刚才说错了。尊敬的国王，这就是狮子奶。"

国王这才高兴了。他喝了狮子奶，病就好了，于是，重重地赏了小男孩。

可见，在人的众多能力中，犹太人把一个人的语言表达能力放在很重要的位置。

"流浪"造就"语言专家"

事实表明，特殊的语言天赋和语言能力是犹太人创造奇迹所不可忽视的重要因素。

犹太人的这种语言能力，既给犹太人吸纳各种文化精髓提供了便利，更为犹太人赋予了全方位思考世界、认识世界的独到而又特殊的能力。

金融投机家索罗斯认为，能够熟练地掌握英语、法语、德语等多种语言，是他能够及时掌握金融市场信息并迅速作出判断的重要原因。

声震上海滩和整个远东的哈同的成功也是建立在他对汉语和上海方言的精通上。初到上海的哈同就意识到了语言对其生存发展的重要性，于是，他刻苦地学习汉语与上海方言，甚至为了学会俚语而做遍了各种低级的工作。

犹太人这种能力的形成与其特殊的历史遭遇有很大关系。

在两千多年的时间里，犹太人没有自己的国家。进入流散时期后，犹太人长期生活在欧美各国。一个人生在俄国，长在德国，工作在英国、法国，生命终结在美国——这种"生命中的国别转换"在犹太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人中具有很大的普遍性。为了适应生活，犹太人常常成了能够使用多种语言的“语言专家”。

经商的传统也让犹太人深刻地理解了语言的重要性。犹太商人认为，一个商人要想获得成功，至少要懂得两门外语。在他们眼里，外语的掌握是商人周游世界各地的必要条件之一。到了异国他乡，只有懂得当地的语言，才能够按照当地的眼光准确地观察事物，对事物的理解也才会深刻，也才会避免上当受骗。也正是如此，他们每到一个地方，都会刻意地去模仿和学习当地的语言，哪怕是学习一点也好。

事实也表明，**不论从事哪个行业，这种非同一般的语言天赋及能力都是犹太人的一大优势**。

在国际贸易的谈判中，凭借着对多种外语的熟悉，犹太商人对谈判对手情况的判断迅速准确，令世界各国商人钦佩不已。

此外，在对语言表达能力有较高要求的法律和艺术领域，语言优势让犹太人独领风骚。

在美国律师界，犹太民族有“律法民族”之称，华盛顿与纽约最著名的律师事务所中有 40% 的合伙人是犹太人，每五个律师中就有一个是犹太人。

在艺术领域，犹太人也成绩显赫。据社会学家的统计，对美国人最有影响的 200 名文化人中，有一半是犹太人。

在新闻出版界，也涌现了一大批著名的犹太记者、编辑和专栏作家。《纽约时报》和《华盛顿邮报》最早都是由犹太家族创办的。现任美联社董事会主席唐纳德・纽豪斯也是犹太人。

犹太人在文学、戏剧、音乐等方面也取得了重要成就。就文学而言，在当代美国的一流作家中，犹太裔作家占了 60% 以上。

正如犹太人所认为，**不论是从事什么职业，语言能力都是一项非常重要的能力，对事业的影响非同小可**。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从教育中获取丰富词汇

犹太人出名的口才与其所接受的教育密切相关。**他们认为，提高教育程度，从教育中获得比较丰富的词汇，有助于展现出语言上的自信**。

犹太人孩子的教育是从 3 岁开始的。犹太人父母既可以为孩子选择交费的私塾，也可以选择公立学校。刚入学的时候，孩子们就会受到高年级学生所创造的学习氛围的感染，一点点地学习由希伯来文写成的简单的知识板块。在学校里，他们从记忆简单的文字开始，一直到可以诵读祈祷文。

犹太人这样做的目的不是让孩子们理解文章的意思，而是让他们背诵。犹太人认为，如果不能培养出一个好的记忆力，今后就没有办法学习其他犹太私塾。

背诵和朗读为主的幼儿教育从 5 岁开始。孩子到了 5 岁，就要开始接受正式的教育，学习《摩西五经》和祈祷书以及它们的注解。到了 7 岁，就要学习《圣经·旧约》的其他部分，即先知书和圣著，而且还要接触《塔木德》的基础知识。到 13 岁的成人仪式以前，孩子们要学完所有的犹太教法的基础知识。

犹太人把学习称作“重复”。从字面上看，它的意思是通过读、说、听，多遍地练习，最终将文章全部内容记住。

按照大多数民族的习惯，学习就是默读课文，在重要的地方用红线或蓝线标出来或将其抄写在笔记本上进行整理。但犹太学生的学习方法有些特别，他们在学习的时候，会动用全身的器官。就是将眼睛看、口读、耳朵听等各种方式综合起来，而不是单纯地阅读。

在研究《塔木德》的学院里的学生中，很多都是从早到晚一直学习的。他们经常是捧着书，口中不停地读着什么。即使课文很单调，他们也可以用一种旋律来吟读。这种同时使用看、读和听的学习方法，比单纯的默读效果要好很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人还坚持每天早晨反复朗读祈祷文。早礼拜的祈祷文有150页左右，只要每天早晨都反复朗读，每一个犹太人都可以记住全部内容。随着记忆容量的变大，犹太人大脑储存新信息的能力也得到了提高。

如此一来，拥有了丰富的词汇和超凡的记忆力，再加上经常性的反复的阅读与背诵，犹太人很自然地就拥有了比别的民族明显高出一筹的语言表达能力。

热衷于质疑与辩论

言词咄咄逼人、步步进逼，是大家熟知的犹太人性格。在十九世纪的东欧，有句家喻户晓的谚语，“保佑我不再受基督徒的手和犹太人的舌头伤害。”

想要了解犹太人的雄辩口才，看一看电视转播的以色列国会辩论，便可知道。犹太人在辩论当前的重大问题时非常激烈，甚至连可能会被认为是异端的问题，犹太人都用辩论的方式来探讨。

犹太人喜好争辩和讨论，在一定程度上，犹太人愈融入犹太教和犹太社区，他们的争论就越发的激烈。

可以说，犹太人热衷争辩，这是他们文化的一个主要特征。

一位年轻的学者被邀请加入一个小型的传统犹太教会堂。但是，在他的第一个安息日上，人们就因为念诵十诫时应该站立还是坐着展开了一场争论。

之后，这位年轻的学者到当地养老院拜访了98岁的卡兹(Katz)先生。

“卡兹先生，您是社区中年纪最大的老人”，这位年轻的学者说：“请您告诉我这里的犹太教堂念诵十诫时的规矩。”

“你为什么要问这个呢?”卡兹反问道。

“昨天我们念诵十诫的时候，有些人站立着，而有些人则坐着。站立着的人们对着那些坐着的人大声呼喊，让他们站起来；而坐着的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人也对站立着的人大声呼叫，让他们坐下来。"

"喔"，老人说："那就是我们的规矩。"

的确，这就是犹太人，与朋友辩论，与敌人辩论，与对手辩论。在一次次的辩论中，犹太人的语言表达能力得到了极好的锻炼与提高。

语言表达能力提高了，他们战胜对手的机会也多了。因为赢的次数多了，犹太人表达自我的自信也就自然而然地建立起来了。

鼓励直言不讳

言语自信是犹太教的一部分。犹太人甚至创造了"勿结巴"这个字眼。他们把这个名词当成言词上的自信，也就是大声说话、说出自己的意思、发问以及提出要求的能力。

"勿结巴"是一个意第绪语字眼，起源于希伯来文，意思是直言无讳。戴休维兹写了一本书，就叫《直言无讳》，他把"勿结巴"定义为，"大胆、果断、愿意要求应得的东西、反抗传统、挑战权威、质疑"。

犹太传统鼓励人们直言不讳。

教师在犹太民族有着无比崇高的地位，但是，即使如此，犹太传统也不禁止学生对其直言不讳。

拉布·意兹哈克开始在拉米的学校学习，但很快就转到了拉布·歇歇特的门下。

有一天，拉米遇到了拉布·意兹哈克，就问："县知事和我握手的时候，我感到无上的荣耀。你离开我去找名师，是不是将来想做县知事啊？"

拉布毫不留情反驳道："我离开你的原因非常简单。当我问你犹太律法的时候，你什么例子也不举，只知道做毫无道理的推测。听了你的教导之后，我却发现你所说的和《米什那》的记载完全相反。其实，你什么也没有回答过我。我现在的老师和你完全不同，当我问他问题时，他总是能举出恰当的例子来给我解释。即使发现有矛盾的见解，也讲清楚每种见解的优缺点。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由此可见，犹太传统对直言不讳的赞同与鼓励。

对于比较保守的基督徒而言，直言不讳有时候可能很粗鲁，但是在竞争性的市场中，言词上的自信对犹太人很有用。

犹太人约瑟夫·贺希哈小时候是个乞丐，但他却发誓要成就一番伟大的事业。第一次世界大战期间，贺希哈想到证券交易所找一份工作，但未能如愿。最后，他进入爱迪生留声机公司，负责办公室勤杂和午间总机接线的工作。

虽然他所从事的勤杂工作与高层次的股票工作差距很大，不过，他并未放弃对股市的关注。他总是利用晚间和假日认真钻研股票业务和市场行情。不久，贺希哈发现爱迪生留声机公司也发行股票和经营股票，于是他时刻注意着公司的经营情况。

有一天上午，他鼓起勇气，敲开总经理办公室的门，大胆地提出："总经理先生，我可以做您的股票经纪人吗？"总经理惊讶地稍稍沉默了一下，盯着这位犹太小伙子，觉得他半年来工作勤快，反应灵活，于是，对贺希哈说："胆量是股海冲浪的首要条件，你既然有这种勇气，那就试试看吧！"

就这样，他成为爱迪生留声机公司股票行情图的绘制员，运用自己积累的股票知识和行情资料，他很快就上手了。随着工作的深入，他对股票买卖领悟更深了，这为他日后事业的顺利发展打下了坚实的基础。

也许，没有直言不讳的勇气与信心，就没有贺希哈这一股票大王。犹太人用事实证明：**在企业里，直言不讳地表达自己的观点、展示自己的才能是走向成功的关键一步。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

钟情于数字带来的方便与好处

在一个偏僻的小村庄,一个旅行者的汽车抛锚了,有村民建议他找村里的白铁匠看看。白铁匠是个犹太人,他打开发动机护盖,朝里看一眼,用小榔头朝发动机敲了一下——汽车开动了!

“共20元。”白铁匠不动声色地说。

“这么贵。”旅行者惊讶之极。

“敲一下,一元,知道敲哪儿,19元,合计20元。”

犹太人的数字意识以及对数字的绝对自信由此可见一斑。

与其他民族相比,犹太人不仅拥有强烈的数字意识,还拥有丰富的数字知识。不论是在日常生活中,还是在经商之时,他们都能将数字运用自如。

犹太人总是用准确的数字来描述生活中的每个细节。例如中国人在描述天气时一般说:“今天很冷”、“今天比昨天热”等等。这类

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

语言概念都比较模糊，而犹太人则总是习惯于把冷热程度用准确的数字来表示："今天 37℃"，"今天 38.5℃"。

在商场上，犹太人更是精于数字的运用。特别在商定有关价钱时，他们精打细算，对于利润的一分一厘，一个美分的税金都计算得清清楚楚。

钟爱数字，使用数字，这是犹太人从几千年的漂泊生涯中总结出来的经验，也是犹太人在世界商业领域获得成功的一个重要因素。

将数字玩弄于股掌之中

有一个笑话是这样的：

宇航局官员问德国人、法国人和犹太人：在什么待遇下参加太空飞行？

德国人说："我需要 200 万美元，100 万给妻子，100 万自用。"

法国人说："我需要 300 万美元，100 万给妻子，100 万给情人，100 万自用。"

犹太人不愿自己冒险，却想得到一些美元。他说：

"我需要 400 万美元，100 万给你，100 万归我，剩下的 200 万雇德国人开太空船。"

可见，犹太人很善于利用枯燥的数字为其服务。即使不懂技术，他们也能通过玩转数字赚取大把大把的利润。

犹太人巴奈·巴纳特是一个旧服装商的儿子，他最初的理想是当一名演员，但有关在南非容易致富的传闻使他改变了主意。他设法弄到了 40 箱雪茄，作为经商资本，就离开了伦敦来到南非。

巴纳特原打算把雪茄卖给探矿者，但到南非之后，出于对雪茄利润额与钻石额之差的敏感，他改变了主意，用雪茄抵押来了少量的钻石。从此，他成为了一个在钻石富商与钻石矿主之间周旋的经纪人。

因为考虑到城区与矿区钻石的差价、经纪人与矿主收入的差价，他采取了与其他经纪人不同的做法：不是坐在城里等着找矿者送上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

门来，而是步行或骑马到矿上去寻找便宜货；钻石生意不顺时，就转做其他生意。

就这样，短短几年，巴纳特便成了一个富有的钻石商人和从事矿藏资源买卖的经纪人。

1976 年，他以自己的全部财产共 3000 英镑买下了毗邻他原有矿区的一些小矿区，由此一周便可获得 20 克拉钻石和 2000 英镑利润。

1980 年，巴纳特为创办资金达 115000 英镑的“巴纳特钻石公司”发行了大量股票，所集的资金超过原先要求的 3 倍。1981 年，公司股票随同市场大跌，他乘机折价买下了其他股东抛出的股票。到证券市场复苏之后，公司的股票跟着上涨，巴纳特越发富有了。

1988 年，巴纳特的“巴纳特钻石公司”和由另一个犹太裔人罗得斯控制的“德·贝尔矿业公司”合并，组成“德·贝尔统一矿业公司”，公司的股份共计 2 万股，每股为 5 英镑，其中巴纳特占了 6000 股，为最大的股东。这一新的集团取得了世界钻石出产的垄断权，并且至今仍是世界最大的钻石生产企业，约占全球钻石产量的 90%。

到 38 岁时，巴纳特已经成了资产以百万计的大富翁，他四面出击，开金矿，购地产，投资酒类、建材、运输和印刷出版等诸多行业。他成了投机家的代表，他走到哪里，证券交易就跟到哪里。

事实上，巴纳特对如何经营管理自己的资产一窍不通，但他在“摆弄数字”和决定投资方向方面，却有一种公认的天赋，一种类似于本能的直觉。

可以说，巴纳特的整个实业生涯非常典型地反映了许多犹太企业家的共同特点。这似乎足以证明，**犹太商人确实对金钱自身的运行与机制有着一种天然的亲和力**。这或许得益于犹太民族悠久的放债传统，使他们能“赤手空拳”地闯进实业界，并在最短的时间里发迹。

同时，这种模式的普遍存在和广泛适用，也意味着，**犹太商人的经营方式同现代金融资本主义有着高度的契合**。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

练就闪电般的心算能力

在这个世界上,犹太商人的心算能力无人能比。

"犹太人的心算太厉害了,厉害得叫我哑口无言。"2001 年 12 月 8 日,一个与犹太商人谈判的日本商人在谈判桌前晕倒,这是他醒来后说的第一句话。

犹太人认为,做买卖,一切活动都离不开精确的数量计算,满足于"估计"、"大概"、"差不多",容易产生偏误,甚至会成为一笔糊涂账,导致经营失败。因此,犹太商人在步人商界之前,就学会了数量的计算,练就了闪电般迅速的心算能力。

一位犹太服装商人到中国一家服装加工厂去参观,工厂的厂长陪着这位犹太商人,在参观过程中滔滔不绝地介绍本厂的产量和产值,那位犹太商人在一位女工作业台前停了下来,问厂长:"这些女工每小时平均工资是多少美元?"

厂长一下子被问住了,沉思了半晌后说:"她们的月薪平均 850 元人民币,每个月工作 25 天,即每天 34 元人民币。一天工作 8 小时,即……"

厂长尚未算出每小时的人民币工资数,那位犹太商人却说:"呵,每小时 0.50 美元,现在人民币对美元的汇率为 8.50:1。"

厂长不禁为他心算的神速而惊讶。事实上,犹太商人都有这么一套心算本领。这位犹太服装商接着从厂长介绍的总产量,每个工人的日产量及每套服装的用料量,很快心算出每套服装的成本。换言之,从工厂的报价中,一下就算出了其利润多少,从而制定出他对工厂还价的对策。

这也说明了一个道理,那就是:**如果经营者能够重视对各种数量关系的分析,能够以最快的方式进行数量计算,并在此基础上快速制定对策,可大大增加胜算的可能性。**

犹太商人的心算本领,是其经营判断和对外谈判的高招。事实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上，犹太人的这种本领并不属于天赋，而是通过参与与数字有关的工作训练得来的。

尽管犹太人的后裔没有个个都从业于金融界，但即使在其他行业，犹太商人也多以金融或资产管理见长，而不是以技术业务见长。

有人调查了一下美国的企业界，发现即使在产业界里担任重要职务的犹太企业家也多是金融或财务出身的。比如，石油大亨洛克菲勒、杜邦公司的董事长欧文·夏皮罗、海湾和西方工业公司的查尔斯·布卢德霍恩、西太平洋工业公司的霍华德·纽曼、迅捷美国公司的米苏莱姆·里克利斯、沙伦钢铁公司的维克托·波斯纳、通用动力公司的亨利·克朗原等，原来都是从事与数字打交道的工作，比如簿记员、会计、证券分析员、股票经纪人、金融家、不动产投资商等。

在长期的经营实践中，犹太人体会到了“数中有术，术中有数”的道理，具有非同寻常的心算能力也就不足为怪了。

在训练心算能力上，犹太人有以下捷径：

* 时时记录各项开支；
* 经常翻看、回想各项收支；
* 留意外出时看到的各种数字，与自己联系起来想；
* 挂上电话即心算电话费；
* 在超市浏览各类物品，看其价格，算其成本，估其折旧程度，并随时记录在记事本上。

买房子，不要租房子

犹太人不仅善于在经商过程中精打细算，在消费方面，犹太人也擅长算计。

“买房子，不要租房子”这一主张就体现了这一点。

20世纪以前，只有少数犹太人从事农业，大多数欧洲犹太人都不准拥有房地产或土地。然而在美国，犹太人拥有住宅的比率高于一般人。精于算计的犹太人认为，拥有住宅对于犹太人的财富和安全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

感大有帮助。

以美国的犹太人为例。首先，拥有房子可以享受税务优惠，对家庭的财务状况会大有帮助。美国联邦租税制度的基础之一，就是用扣抵住宅抵押利息和房屋税，来补贴拥有住宅的人。住宅支出可能获得15%到40%的扣抵，尤其在住宅抵押贷款的前几年，大多数的支出都可以扣除。如果不利用这种补贴，自然很不合算。

其次，房屋可以成为一笔资产，对于很多家庭来说，最大的投资就是他们的住宅资产，这笔资产是租房所无法创造的。在很多情况下，拥有住宅的支出几乎等于房租的费用。在住宅抵押贷款利率降到历史性低点的时候，尤其如此。从长期来看，住宅的价格会上涨，房租也会上升。拥有住宅，实际上是锁定未来15年到30年的房租支出。

此外，房屋作为一笔资产，还可以用作担保，去银行贷款。在美国，如果是要买车，和一般的汽车贷款相比，利用住宅抵押贷款利息一样可以获得15%到40%的政府补贴。

在住房抵押贷款的年限选择上，犹太人也有自己的考虑。他们认为，选择15年或者30年的住宅抵押贷款，对资产状况会有很大的影响。在财务上，相比30年的住宅抵押贷款，15年的更为合算。如果选择15年的住宅抵押贷款，可提早清偿本金。在利率方面，大概可以获得低半个百分点的优惠，利息支出会减少，同时购买住宅抵押贷款保险的费用也会相应减少。

不过，并不是所有的犹太人都认为“买房子，不要租房子”这句话是真理。

有一位犹太人很富有，但年事已高。他没有自己的房子，有人问他：“你为什么不拥有自己的房子呢？”这位犹太人反问道：“像我这么大的年纪，你说是买房子合算，还是租房子合算呢？”

可见，犹太人的精打细算不仅没有经商与消费之分，也没有老少之分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

不做企业家，就做专家

犹太人与"富有"总是联系在一起的。无论在世界什么地方，犹太人几乎都是当地社会中"最富有的少数民族"。在美国，犹太人人口占美国总人口的比例仅为3%左右，但每年的《财富》杂志选出的美国超级富豪，却约有20%～25%是犹太企业家。**从更广的范围来看，在全世界最有钱的企业家当中，犹太人竟然占了一半。**

犹太人的"富有"与其所选择的职业有很大关系。犹太人较多地从事商业或从事被称为"白领"的体面职业。

犹太人所从事的常见职业是：医师、律师与商人。在美国的律师行业，美国50万个律师中有10万个以上是犹太人，也就是说5个美国律师中就有1个是犹太人。从医生这一职业来看，在美国21万名开业的医生中，其中犹太人就有3万名，占全部医生总数的14%。

犹太人在选择职业时，大多数都会寻找专门职业，或是成为企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家和独立经营的事业主。

犹太人的历史也证明，**不论是做企业家还是做专家，这两条路都会带来高于平均水平的所得，也可以积累财富。**

选择专门职业，谋求高收入

1936年，根据产业类别，美国《财富》杂志对犹太人进行了调查。调查结果发现，犹太人几乎没有涉足银行业和金融业的，在钢铁、石油、化学、汽车等重工业领域以及广告宣传、新闻传播等领域也很少。

当时，犹太人中的75%是没有掌握什么特别技术的蓝领劳动者阶层，他们的半数受雇于服装厂，10%经营水果店、衣料杂货店、文具店、废品回收店等，10%从事事务性工作和专门职业，最后的5%是行商。也就是说，几乎所有的犹太人都生活贫困，善于经商这样的话根本无从谈起。

但是，随着时间的推移，美国犹太人的职业分布发生了巨大变化。

20世纪中叶，所有的犹太男性中，55%从事所得较高的白领事业。20%的犹太男性为专业人士，是美国平均标准的2倍；35%的犹太男性为事业主，是全美平均标准的2倍。

社会学家认定，犹太人是美国所有族群中，第一个完全摆脱体力劳动的族群。1970年，当大部分的非犹太劳工仍然从事蓝领工作时，美国犹太人中只有0.3%从事劳力工作。

到了20世纪80年代，犹太人中的60%从事教师、会计师、医师、药剂师、律师、技师等各专门职业。自己经营事业的人的比率至少占整个犹太人的20%，蓝领阶层仅占5%，其他的则从事如公务员、秘书等事务性职业，或者是销售员。

随着职业分布的改变，美国犹太人的收入水平也发生了巨大变化。

根据1984年的调查显示，犹太人家庭中的41%是年收入5万美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元以上的中产阶级，而与之相比，年收入5万美元以上的其他白人家庭仅占10%左右。另一方面，美国犹太人家庭所得低于2万美元的比率，是非犹太人的一半。

犹太人选择专门职业不是只有在美国才有的现象。在东欧，犹太人遭到歧视，被迫跟社会的其他份子分开居住，因此，他们住在市区内成为专业人士或事业主。

选择专门的职业可谓犹太人的一大生存智慧。通过从事专门职业，犹太人获得了稳定的高收入，社会地位也有了相应的改善。

发扬经商传统，成为商界巨人

经商是犹太民族的传统，犹太民族具有很高的经商天赋。

正如主宰美国经济的洛克菲勒王朝的缔造者约翰·戴·洛克菲勒所言：**“即使把我衣服脱光，再次放到没有人烟的沙漠中，只要有一个商队经过，我又会成为百万富翁。”**

有关资料也证明了这一点。一份美国政府的统计资料表明：1900年来美国的移民平均携带15美元，而犹太人是9美元。

但是，只有10美元或者更少，对于犹太人就已经足够了。如果把10美元交给一贫如洗的犹太人，他们会用5美元办执照，1美元买篮子。而剩下的4美元用来作为从商的资本。

今天在美国赫赫有名的不少商业家族，都是这样从街头小贩做起，最后成为犹太富商的。

犹太民族的经商天赋并非凭空而来的，而是与该民族的历史有关。

早期犹太人居住在迦南地区。自古以来，迦南地区就是各种力量的往来辐辏之地，众多的民族、军队、部落、商队在这里频繁地穿流而过。这片支离破碎的土地也在动荡中成为商贾云集的“国际市场”，商业文明滋润和浸染了这片神奇的土地。

希伯来人来到迦南地区后，很快适应了这里的城市与商业生活，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们雄心勃勃地进入了丝绸古道的国际贸易行列，参加贩运香料、乳香的商队。

可以说，迦南地区特殊的边缘性造就了天生的犹太商人，熏陶出了古老的犹太商业传统。

此后，在罗马帝国征服迦南地区后，犹太人国亡家毁，圣殿被焚，他们踏上了浪迹天涯、四海为家的漫漫长路。

在欧洲，犹太人被排除在社会的主流之外，尤其不能从事农业，结果他们只能从事祖先留给他们的老行当——商业。

第一次世界大战后，在波兰的加里西亚，犹太人只占总人口的10%，但鞋匠中的40%、商人中的50%、裁缝师中的80%，都是犹太人。在1930年的匈牙利，犹太人，占总人口的比率不到5%，但是36%的零售商店和仓库都归犹太人所拥有。到了20世纪80年代，犹太人自己经营事业的比率至少占整个犹太人的20%。

随着犹太人的脚步遍布世界各地，犹太商人的触角也伸入到世界各个领域，几乎商业领域的所有行业中，都涌现出了赫赫有名的犹太商人。

仅以最具有犹太特征的银行业为例，我们就可以看出犹太人的商业天赋及其在世界商业领域举足轻重的地位。

现代银行业是在19世纪随着罗思柴尔德银行的崛起而开始的。不过，他们并非欧洲仅有的重要的犹太银行家，有数量惊人的大陆银行是由犹太人创立的。从伦敦到孟买、圣彼得堡以及这些地方之间的许多地方，都有犹太人开设的银行。

在美国，犹太银行家也不少，如享有声望的海姆·萨洛蒙，同亚历山大·哈密尔顿一起在1784年创立纽约银行的伊沙克·摩西。从1840年到1880年之间，有一打第一流的银行开业：巴赫、奥古斯特·贝蒙特、戈德曼·萨克斯、J·w·塞利格曼、库恩·洛布、拉顿伯格、萨尔曼、拉扎德·弗里尔斯、莱曼兄弟、斯派尔，还有活特海姆。

到19世纪末，犹太银行家在每个金融中心都有着显赫的地位。犹太金融业天才最大的集中地是第一次世界大战以前的世界金融中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心伦敦。除了罗思柴尔德家族成员以外，还有哥本哈根的汉布罗家族、德国的斯派尔兄弟、埃米尔。埃尔兰格、欧内斯特·卡塞尔，以及其他地方的一些金融巨头，如孟买的萨松兄弟，以及赫希。

此外，在另外一些高利润行业，如珠宝业、传媒业、石油业、房地产业等行业也随处可见犹太人的身影，犹太行业巨头也涌现不少。犹太人的确无愧于“世界第一商人”的称号。

可以说，从事商业不仅为犹太人快速摆脱贫困提供了条件，也让犹太人在短短的时间内成为世界上最富有的民族。

在不断的体验中选择职业

选择专门职业，犹太人获得了稳定的高收入；选择经商，犹太人实现了快速致富的梦想。

事实上，对许多人来说，选择职业并非易事，在人生职业选择的十字路口，人们常常会有这样的困惑：究竟选择专门职业还是经商？如果选择专门职业，究竟选择哪种职业呢？

选择的困惑来源于期望与追求的不同。为了满足父母的期望，好像应该选择医生这一职业；为了高收入，应该考虑会计师；为了工作稳定，应该去当公务员；为了自己的爱好，应该……如此种种，**常常是选择越多，困惑越多，走错路的可能性就越大**。

犹太人认为，要解决这一困惑，一个办法就是尝试。在不断的尝试与探寻中，找到自己的位置。就像寓言中那只曾经迷失的小地鼠一样。

有一只小地鼠，不知道自己是谁，就不停地去寻找答案。

他羡慕松鼠可以爬到高高的树枝上，看远处的风景，就跟松鼠学爬树。但不管怎么努力，他总是没有办法像松鼠那样，爬得又快又高，有好几次摔下来，还差点跌断腿。后来他又跟小狗学赛跑，可没跑多远，就累得要命。最后，他跟夜莺阿姨学唱歌，但他一张口，动物们就全跑光了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

他很难过，觉得自己是森林王国里最没用的动物，只好挖个洞躲起来。直到有一天，浣熊妈妈家里失火了，浣熊宝宝被困在屋里，由于火势太大，没人敢靠近去救援。就在这千钧一发之际，小地鼠忽然发现自己挖的洞离浣熊妈妈家不远，于是灵机一动，立刻挖地洞，穿透浣熊家的地板，救出了浣熊宝宝。从浣熊妈妈感激的眼神中，小地鼠发现了自己的价值，也找到了真正的自己。

犹太人主张，像小地鼠那样，在不断的体验中，找到自己真正喜欢并擅长的职业。

年轻的犹太人在选择职业时，并不一定遵循专业或商业路线，也不急于一锤定音。犹太人做父母的为了让孩子找到自己喜欢的领域，鼓励他们去体验各门学科。有的犹太学生大学预科时念心理学，大学时就改攻法律，最后当了律师；有的今天还在哲学系，明天就转到医学院，最后当了医生。像这样改专业的情形，各种各样，在犹太学生中极为常见。犹太人认为，只有这样，才能找到最适合自己的领域，才能将自己的能力发挥到极致。即使选择错了，他们也认为自己扩大了视野，丰富了体验。

根据自己的才能特点、性格优势，在不断体验后再作选择，犹太人找到了真正适合自己的职业。有了如此理性的选择作基础，成功对他们来说，也就来得更轻松。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

人情归人情，生意归生意

在当今社会上，生意场上发生的诸多合同诈骗案中，有不少人就是因为单凭一个熟人，甚至仅仅一面之交的人的面子，或者只是一次小小的“成功交易”而上了别人圈套，在经济上遭受巨大损失的。

然而，在经商过程中，犹太人上当吃亏的例子很是少见。

因为，犹太人从小就接受了自我保护意识的灌输，形成了“唯一可信的就是自己”的思维习惯。在他们看来，生意就是生意，容不得半点“温情脉脉”。

因此，在生意场上，无论对方和自己打了多少次生意交道，也无论对方和自己有多少纯粹朋友式的交往，犹太人都视之为一个刚刚见面的陌生人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

唯一可信的就是自己

犹太人多年流浪他乡，在恶劣的生存环境下，自然而然地形成了强烈的自我保护意识。犹太人做父母的总是教育自己的孩子只相信自己，除了自己以外，任何人都不要相信。

为了让孩子养成"只相信自己"的意识，犹太人做父母的时常扮演坏角色，不断地骗自己的孩子。

四岁的约翰有一天正在与哥哥玩游戏。正当他们玩的很高兴的时候，父亲抱住了小约翰，把他放在壁橱上面，并伸出双手做出要接住他的样子。约翰望着父亲，毫不犹豫地往下跳。在他下跳的过程中，父亲却突然缩回双手，让他重重地摔在地上。约翰向坐在沙发上的妈妈求救。可是，妈妈却若无其事地坐着，并不去拉他，只是微笑着说："呵，好坏的爸爸！"父亲站在一边，以嘲弄的眼光望着上当受骗的约翰。

犹太家庭常常会在孩子还小的时候，多次重复这样的游戏。孩子每次上当受骗，都会意识到，父母是信不得的。自己的父母都不可信，还能去相信谁呢？

当约翰·洛克菲勒还是个孩童的时候，父亲也常常让他接受这样"严酷"的训练。有一次当他从高处往下跳的时候，父亲没有用双臂接他，他跌到了地上。父亲严峻地说："千万不要轻信别人！"用这种方式，父亲向他传授了进入这"生死场"里最起码但又是天经地义的法则——"商场无义"！

犹太父母这样的教子方法似乎有些离谱，可在犹太人看来，这是很正常的教育方法。他们说："像这样重复三、四次以后，孩子就不敢轻易相信别人了。"这样做的目的是给孩子灌输一个理念，即社会是复杂的，不要轻信别人，唯一可信的就是自己。

这种"唯我可信"的做法，使犹太人在处理所有事务时，小心谨慎，认真思考后再作抉择。因此，犹太人很少上当受骗。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于“只相信自己”的这种观念，犹太人有时几乎到了偏执的程度。在犹太人中，有这样一种说法：纵然是自己的妻子或者丈夫，也要当作外人，千万不可轻信。有的犹太人甚至因为受到这种“只相信自己”的观念的影响，为了避免婚后的麻烦，宁愿不结婚。

一位犹太富翁到了40岁还没有结婚。他的朋友问他为什么不找对象结婚，他表情严肃地回答：你知道，我的身边有成群的妙龄美女，但她们都是围着我的钱包转。如果我和其中的一位结婚，她可能会等不及我咽气就把我给谋杀了，以便早日接受遗产再另嫁猛男。我何必冒着生命危险去结婚呢？”

这就是犹太人，不相信外人也就罢了，可是连太太也不相信，真是有点难以让人置信。虽然这只是个极端的例子，但由此可见犹太人在商场上的典型心态——**只相信自己，对别人时时处处都不放松警惕**。

这种意识构成了犹太商人自我保护的防护膜，大大地降低了犹太商人上当吃亏的几率。

每次都是初交

在犹太人的生意经中有条叫做“每一次都是初交”，意思是把每次生意都看作一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看作第一次合作的伙伴。不因为对方先前与你有来往就放松警惕，更不为对方所表现的真诚所迷惑。

有一天，一位日本商人请一位犹太画家上酒店吃饭。宾主坐定之后，画家乘等菜之际，取出纸笔，给坐在边上谈笑风生的饭馆女主人画起速写来。

不一会儿，速写画好了。画家递给日本商人看，画得形神皆具，日本商人不禁失声叫好。

犹太画家示意那位日本商人坐回座位。犹太画家转过身来，面对着他，又在纸上勾画起来。日本商人认为犹太画家要给他画张肖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

像，立即回到座位上，并摆好了姿势。

犹太画家又开始画画。他像其他画家一样，不时地伸出食指指向日本商人，比比划划，似乎在精确计算人体的比例。

十分钟之后，犹太画家放下了画笔，把画簿递给了日本商人。日本商人迫不及待地欠身一看，不禁大吃一惊。原来画家画的根本不是自己，而是自己的左手大拇指。

日本商人连羞带恼地说："我特意摆好姿势，你……你却作弄人。"

犹太画家却笑着对他说："我这么做，只不过是想看一看你是不是一个合格的商人。现在看来，你还不算，因为你太容易把别人的暗示当真了。单从这一点，你同犹太商人相比，还差得远啦。"

为了避免自己也犯下与这位日本商人类似的错误，犹太商人的生意经上，赫然写着一条："每次都是初交"。即使是与非常熟悉的人做生意，犹太人也决不会因为上次的成功合作而放松对这次生意的各项条件、要求的审视。

"每次都是初交"实际上是犹太人在漫长的历史中由活生生的商业活动总结出的高级生意经。"每次都是初交"不会让自己因为对对方的"先入为主"而掉以轻心。这样，就会有足够的戒备防止对方做手脚，同时，也保证自己不至于在第二次生意中因为考虑以前的交情而作出让步。

这说明，**犹太商人已经在潜意识里对交易中那些极其细微、极不容易觉察的地方保持了高度的警惕。这也许正是他们在生意场上驾轻就熟、稳操胜券的重要原因。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

头脑中的知识才是真正的财富

对于犹太人的财富与智慧，有一个非常经典的说法：**世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里。**

犹太人之所以以超凡的智慧纵横于世界舞台，一个重要的原因，就在于犹太民族渴求知识的良好传统使他们具备了卓越的文化素养和精神底蕴。犹太历史说明，**犹太民族首先是世界上最重视知识的民族，然后才成为世界上最富有的民族。**

犹太人尊重知识，重视教育，尊敬智者的传统由来已久。

《塔木德》被视为犹太人知识和智慧的化身；教育被看成是如敬神一般庄严和神圣的活动；犹太拉比则被当作犹太人最为尊敬的人。

在古代犹太社会里，凡是精通犹太法典的都不必纳税。犹太传统认为，拉比甚至比父亲更重要。因为父亲只是把他带到这个世界

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上来，而老师教给他知识，把他领入未来世界。

如果拿国王与学者相比，犹太人认为，学者远比国王伟大。有一条犹太格言是这么说的："即使变卖一切家当，使女儿嫁给学者也是值得的；为娶学者的女儿为妻，纵然付出所有的财产也在所不惜。"

可见，犹太人对知识的推崇是其他任何民族所不能与之相比的，这也正是犹太人流浪数千年依然生生不息的原因之所在。

有知识，就有财富

在犹太人中流传着这样一则故事：

一艘船在海上航行，船上坐着许多腰缠万贯的大富翁和一位穷困潦倒的拉比。在言谈中，富翁们都情不自禁地炫耀起自己的巨额财富，互相争执，不可开交。

这时，穷困的拉比说出了自己的高见："要论财富吗？还是我最富有，只是现在我还无法证明这一点。"

航行途中，一群海盗袭击了这艘船，船上的人全都成了身无分文的穷光蛋，因为没有钱继续航行，他们只能下船依靠自己的能力去谋生。

这位拉比因为拥有知识而被当地的居民请去当了教师。而那些与拉比同行的富翁却朝不保夕、艰难度日。

犹太人这则故事的寓意是：物质财富随时都可能被偷走，但知识是唯一可以随身携带、终身享用不尽的资产。有了知识，就不怕没有财富。

犹太家庭的孩子，几乎都要回答这样一个谜题："假如有一天你的房子被烧毁，你的财产被抢光，你将带着什么东西逃跑呢？"

大多数的孩子回答是钱或财物。

母亲将进一步问："有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？"

要是孩子回答不出来，母亲就会说："孩子，你要带走的不是钱，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也不是财物，而是知识。因为知识是任何人都抢不走的，你只要活着，知识就永远跟着你。”

犹太人注重知识的根源就在于他们对知识有着深刻的、也相当实际的认识。犹太人四处流浪，居无定所，所到之处，唯一的支撑就是自己头脑中的知识。靠着知识创造财富，从而由财富、金钱来为自己争得一条生路。

因此，在犹太人眼里，知识就是财富。有了知识，就意味着有了财富。

像尊重上帝那样尊重教师

犹太人重视知识，自然就很重视教育，尊重教师。在犹太传统中，教师享有很高的地位。

《塔木德》中记载着这样一个故事：两位视察员受拉比之命来到一个镇上，要求拜见镇上的守卫之人。

镇上的警察局长闻讯后匆匆出来迎接，视察员却说：

“我们要见的人不是你，而是守护镇民的人。”

这时，守备局长又跑出来迎接，视察员仍然摇头，他们说道：

“我们想见的既不是警察局长，也不是守备局长，而是学校的教师。警官和部队都会破坏市镇，真正守护市镇的是教师。”

可见，在犹太人的眼中，教师是民族利益的守护者，教师的事业关系到整个民族的未来。

犹太经典《密西拿》中把有学问的教师（犹太人习惯上把有名望的法学家也称为教师）叫做“塔尔米德哈卡姆”，意为“圣贤的门徒”。犹太人对那些获得“塔尔米德哈卡姆”身份的人极为尊重，并明文规定：凡是侮辱了“塔尔米德哈卡姆”的人都必须罚以重金，情节严重者还有可能被逐出犹太区。

犹太民族还长期流传着这样一个故事：有一个孩子，他的父亲和他的老师同时被海盗绑架，必须以巨额财产才能赎回他们的生命。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，孩子所拥有的所有钱财只能赎回一个人，这位孩子的选择是：先从强盗手中救出他的老师。

犹太传统认为，如果一个人要寻找他父亲丢失的财产和老师丢失的财产。那么，他要优先寻找老师的财产。如果他的父亲和老师同样都背着重物，那么，他必须先帮老师，然后再帮父亲。

此外，由于教师在人们心目中的崇高地位，能与教师的女儿结婚被犹太人视作一种高尚而且值得炫耀的行为。

自中世纪以来，在欧洲尤其是中欧的犹太人从小形成了这样一种观念：最理想的对象是有学问的教师的女儿，如果没有，就找拉比或法学家的女儿，如果仍然没有，就同富翁的女儿结婚。

这从侧面反映出犹太民族对知识的重视，对以教师为代表的学者的敬重。

“书的民族”

因为重视知识，犹太人也很重视知识的载体——书本。书本在犹太人家庭中占据了重要的位置。

有的犹太人甚至认为，跟一个没有书的家庭不可能有什么共同语言。

一位非犹太籍母亲看见家中的起居室堆积了大量的书籍，显得很杂乱。于是，她决定把书挪出去，把房间弄得整洁一些。

恰好在这个时候，向她女儿求爱的一个犹太人青年第一次拜访她家。她们把他迎入收拾整洁的房间，热情地款待他。

在女儿婚后，这位犹太年轻人对她说：“我第一次来时，竟然看不到一本书，我当时就想转身离去。”

这位母亲怎么也想不到，年轻人对这个整洁的家庭的第一反应是他不太可能跟一个没有书的家庭有什么共同语言。

由此可见，犹太人对书本是何等的重视。

在犹太人家里，小孩子稍微懂事，母亲就会翻开圣经，滴一点蜂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蜜在上面，然后叫孩子去吻圣经上的蜂蜜。这仪式的用意是，书本是甜的。

关于知识与书本的重要性，在犹太众多的法典中也有许多论述：

“一个人在旅途中，如果发觉一本故乡人未曾见过的书，他一定会买下这本书，带回家与故乡人共享。”

“生活困苦之余，不得不变卖物品以度日，你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到最后一刻，仍然不可以出售任何书本。”

“即使是敌人，当他向你借书的时候，你也要借给他，否则，你将成为知识的敌人。”

“把书本当作你的朋友，把书架当作你的庭园！你应该为书本的美而喜悦，采其果实，摘其花朵。”

出于对知识的尊重，犹太人家庭还有一个世代相传的传统，那就是书橱要放在床头。要是放在床尾，就会被认为是对书的不敬。

在人均拥有图书、出版社以及人均读书数量方面，以色列超过了世界上任何一个国家，为世界之最。

1998 年联合国教科文组织公布的统计数字表明，以色列每年出版的图书达 2000 种以上（不包括教科书和再版书），全国的公共图书馆共 4000 多所，平均不到 1000 人就有一所公共图书馆。在全国 580 万居民中，办借书证的就有 100 万。以色列 14 岁以上的公民平均每月读一本书。

如此看来，犹太民族的确无愧为“书的民族”。

俗话说，“知识就是力量”、“知识改变命运。”从书本中，犹太人汲取了大量丰富的知识，这些知识最终成为了一笔巨大的财富，为他们在各个领域创造辉煌业绩奠定了坚实的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

追求财富是值得尊敬的

犹太人说："贫穷没有什么可耻的地方，不过它也没有什么可尊敬的。"相反，在犹太人眼里，以正当的途径和正当的方式追求财富是值得尊敬的。

犹太民族中流传着这样一个故事：

主人外出，召来三个仆人，按他们不同才干分配银子：第一个仆人5000两、第二个仆人2000两、第三个仆人1000两。

主人吩咐他的仆人："你们要好好保管并善加利用这些钱财，等一年后，我再回来，看你们是如何处理的。"

主人走后，第一个仆人拿这笔钱去做了投资，赚了5000两；第二个仆人则买下原料，制造商品出售，赚了2000两；第三个仆人胆小慎微，为了安全起见，他把钱埋在了一颗树底下，他所管理的钱财没增加也没减少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主人回来后，对第一个和第二个仆人大加赞赏，说："我要把许多事派你们管理，让你们享受主人的快乐。"

对第三个仆人，他斥责其懒惰，将其逐出门外，并将那1000两银子赏给了前两位仆人。

这则故事表明，**在犹太人眼里，追求财富是值得赞赏的行为。**

从精神层面来看，对追求财富的行为大加赞赏，把追求利益与财富视为符合人最内在的道德本性的事情，这大概是犹太人在商业领域获得成功的最重要、最直接的原因。

财富不是坏东西，它代表成功

犹太人普遍怀有这样一种观念：**作为钱财与财富的金子是"好的"。**

在那些注重犹太传统的家庭中长大的孩子，在10岁之前就已经学过《圣经》的前几章，为此，对金子与财富的认识，他们有别于其他民族。

《圣经》一开始就说上帝热切肯定金子的价值。在创世纪中，上帝造出了世间万物，并连续七次用了"好的"这个词来表达他对造物的喜悦。令人感到惊异的是，上帝第八次使用"好的"一词是在他造出永恒的金钱象征物，即金子的时候。

古代以色列也在强调这个主题，《圣经》赋予它的虔诚信徒健康的身体，让他们蒙受上帝恩赐，获得巨大财富。每一个犹太人都向往这种生活。

《圣经》上还强调领导者的财富，富有是圣经时代上帝甄选先知圣人的必要条件之一。例如，《塔木德》中记录说不仅摩西本人拥有巨大的财富，而且他之后的许多以色列先知也都是非常富裕的人。

总之，犹太人认为财富是好东西，富有是人们所向往和追求的生活。

为了消除人们对钱财的错误认识，许多犹太节日中体现了犹太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

教义关于财富的观点。

犹太人有一个专门关注财富的节日叫“光明节”。在光明节，犹太人每晚点燃蜡烛，持续 8 天，蜡烛只表示一个意思，即代表教育和理解。

在光明节中，人们有给孩子礼钱的习俗。与其他民族一样，犹太人也爱在各种场合赠送礼物。但只有在光明节上，人们才毫无顾忌地给孩子钱。

犹太人认为，在光明节上给孩子礼钱是件好事，尤其对儿童而言。因为钱是对孩子在过去一年中所获得的知识(烛光)的表彰。钱的数量与孩子在学校中取得的成绩成正比。**这样，孩子在很小的时候就从父母那儿认识到，钱财不仅不是一个坏东西，而且还代表成功**。

有经济研究学者指出，在其他民族对财富还抱有一种莫名的憎恶甚或恐惧之时，在对财富的认识上，犹太人已经完成了文化学而不是经济学意义上的划时代的跨越。

这正是犹太人成为“世界第一商人”的内在原因。

财富给你想要的生活

对犹太人来说，财富始终是一种来自上天的恩泽。虔诚的犹太教徒在每个新月前夕祈祷时，很自然地就向上帝乞求健康与和平，而且，他们还更热忱地乞求上帝赐予财富。

的确，财富带给人们的不仅有物质上的享受，也有精神上的满足。财富让人们拥有自己向往的生活。

正是意识到了财富的重要性，即使是部队里的犹太人也不忘追求财富。

在某军司令部里，犹太裔士兵总是无端地受到别人的歧视，根本没有尊严可谈。犹太裔士兵可以被任何人随便地议论、挖苦。而犹太裔士兵虽然恼火却无可奈何。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有位中士叫威尔逊，因为他是犹太人，经常受到白人士兵和高级军官们的歧视。

饱尝了各种侮辱的威尔逊很想改变自己的现状。虽然没有什么钱，但他拥有犹太人智慧的大脑。他想到向白人士兵放贷是一个很好的赚钱方法。因为当时白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水就囊中羞涩了。于是，威尔逊省吃俭用，积攒了一小笔钱，然后把这些钱以高利贷形式借给同事。

威尔逊在借钱给白人士兵时，就要求他们在一个月内还清。因为急于花钱，即使威尔逊要求他们在归还本钱时附带很高的借贷利息，他们也满口答应。每当发饷日，威尔逊就毫不客气地把借出去的钱和附带的利息收回来。对于那些没有现金可还的人，威尔逊就以配给物资抵押，然后将这些物资同价或者高价转卖。这样，平日那些对威金逊不屑一顾，甚至随意侮辱他的高利贷职业的美国兵们，不得不对他的钞票低下头。

没过多久，威尔逊就过上了富裕的生活，拥有了两部车和别墅。每当假日，他就带着爱人乘车兜风，欣赏名胜。他的品级虽然只是中士，但所过的生活，是高级军官以上的豪华生活。

如果威金逊中士仅以领取的薪饷过日子，他根本不可能拥有这么多的财富，也不可能过上如此豪华的生活。财富不仅给他带来了奢侈的生活，同时也提高了他的声望和地位。

在今天，财富已成为人们事业成功的重要标志之一，成为衡量人们人生价值的重要尺度。放眼社会，谁不在努力地赚钱？**毫无疑问，追求财富不是为人所耻，而是值得尊重。**

追求财富也是帮助他人满足需要

著名犹太金融家罗斯柴尔德说：“**塞满钱包并不是十全十美。但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。**”因为，财富意味着你满足了他人的需要。**钱包空空则意味着你对社会、对他人毫无价值可言。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

依照犹太人的观点，如果不是因为抢劫或偷盗才获得财富，也不是因为欺骗或劝说政府从别人手中夺得财富，那么就只有一种方式来获得这份财富，即满足了某些人的需求。

无论是满足了你的顾客或你的老板，财富都是你满足别人需求的明证。也就是说，**追求财富的过程就是一个帮助他人满足需要的过程**。

如果你是一个企业主，在追求财富的过程中，你不仅为社会提供产品与服务，你还为许多人提供了工作机会，让他们得以养家糊口。

如果你只是一个员工，你提供的产品或服务也满足了你的老板以及公司客户的需要。难道不是吗？你获得薪水的前提是：不仅给老板带来了利润，也满足了服务对象的需求。

此外，财富还是以慈善形式帮助他人、满足他人需要的前提。这个道理对于热衷于慈善捐赠的个人或民族都是适用的。

犹太民族是世界公认的捐款大户。仅 1997 年，犹太人的全部捐赠金额就高达 45 亿美元。再如，1973 年的赎罪日战争开始时，以色列遭到突袭。在一周内，美国犹太人筹募了 1 亿美元的现款，紧急协助以色列。

犹太人的巨额的捐款从何而来？答案很简单：海外犹太人所拥有的财富。我们很难想象，一个并不富裕的团体能在如此短的时间内筹集到如此大额的款项。

被赞誉为“当代最慷慨的慈善家之一”的伊沙克·沃夫森（原为英国最大的百货公司——大宇宙百货公司的总裁），经常津津乐道地对人讲述这样一个故事。

曾经有个人向沃夫森打听：“有个叫沃夫森的家伙，既是皇家外科医师学会会员和皇家内科医师学会会员，又是牛津大学的教会法规士和剑桥大学的法学博士，而且还是这所大学的这个博士那所大学的那个博士，不知他到底是干什么的？”

“他是个写东西的。”

“写东西？他写了些什么？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

“支票。”

显然，沃夫森是一个乐于满足他人需要的慈善家。但毫无疑问，沃夫森首先是一个追求财富，并拥有很多财富的人，然后才是一个慷慨的慈善家。在这儿，行善的前提是财富。

总而言之，**不论一个人最初是怀着什么样的目的去追求财富。追求财富的过程就是一个对社会、对他人做贡献的过程。财富不仅改变了追求者自己的生活，还满足了其他人的需要。无疑，追求财富是值得尊重的。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

相信商业的价值与道德

俗话说:“无商不奸”,相对人类其他活动,商业与商人更容易被人们误解。直到今天,还有不少人认为从事商业活动是不道德的。

在我们早期的求学生涯中,很多人都有过这样的经历:

老师让学生畅谈自己的理想职业及其理由。

一个男生说:“我想成为一名医学专家,尽快找到攻克癌症的方法。”毫无疑问,大家会为他的崇高理想而鼓掌。

另一位学生说:“我想把自己的一生奉献给教育事业,让贫困山区的孩子也能接受教育。”大家会被她的奉献精神而感动。

最后一位学生说:“我想成为一名成功的 CEO,这样我可以改变落后的国家,改善人们的生活。”大多数的学生可能会不置可否,甚至嗤之以鼻。

因为,他们不相信商业是神圣的、道德的,对社会有益的。在他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们及更多的人眼里，商业更多地代表着自私自利，甚至邪恶。

与大多数民族不同的是：犹太人认为，对整个社会来说，商业是有益的，也是道德的。商人向社会出售产品或服务，满足人们的需要。为此，我们没有理由质疑商业的社会价值。

相信商业的价值与道德，这是几个世纪以来，促使犹太人在极其艰难的情况下获得巨大经济成就的最主要原因。

正确的商业信念推动商业成功

犹太传统相信商业的尊严与道德。在犹太人的各种经书和传统节日中，我们可以发现他们的商业信念的基础。

犹太人很自然地就在安息日为小孩祝福说："上帝保佑你们成为像伊弗列姆和梅纳什这样的人。"伊弗列姆是以色列民族精神坚定的象征，梅纳什则是财富创造能力的体现。犹太人希望他们的孩子能够同时拥有。

犹太教施予犹太人的一个巨大的商业优势，也是一个深刻的、内在的商业信条，即"赚钱"在很大程度上是与其他人互惠互利的结果。不论是个人，还是团体，都是如此。

即使是在商业为人不耻的年代，犹太人也不会因从商而感到羞愧。

有的犹太商人甚至以自己的职业给自己取名。比如雅克布·格雷泽尔是乡村中专门制造玻璃的人；艾萨克·杜拉克是印刷者；约瑟夫·戴梦德是珠宝商人。他们不会因为自己所从事的商业活动而感到难堪。

几个世纪以来，犹太人从银行业中赚取了巨额利润，这也与犹太民族的商业信念有关。犹太人认为这一行业是利用自己的财富去帮助别人获取财富，对整个社会都是有益的，是值得尊敬的。因此，犹太人不仅希望成为银行家，也为此感到骄傲。

正是因为这种商业态度，才会有如此多的犹太人去从事商业，才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会出现犹太人驰骋商海，甚至影响世界经济的现象。

无庸置疑，**正确的商业信念会推动商业经营成功**。那么，错误的商业信念呢？它会对商业活动有什么影响呢？

研究表明，**错误的商业信念会阻碍商业成功。如果人们认为赚钱是自私的、不道德的，那么获得商业成功的可能性就很小。**

在这一点上，德国的经济衰退最具说服力。

德国经济曾被工业界誉为“经济奇迹”。1990～1995年，德国人失去了50多万个工作岗位。人们通常认为，这期间两德的合并所带来的巨大改变是其中的一个原因。不过，德国的杂志《Wirtschaftswoche》提供了一种不同的解释。他们认为，德国出现这种令人悲哀的经济状况，主要原因是在于过去30年的教育体系给儿童灌输金钱就是邪恶的谬论。

《Wirtschaftswoche》在全国范围内进行了一项调查，他们发现与1965年的调查结果相比，在全国人口中认为企业家是“剥削者”的人口比例从17%上升到40%。

那些年龄为16岁～19岁之间，职业生涯刚刚开始的青年人都对经商没有好感。而那些没有上过学、年纪较大的人则没有接受过反商主义的灌输，他们对企业家的活动则更有热情。

《Wirtschaftswoche》杂志认为，国家、组织机构和公司都向人们灌输赚钱缺乏社会价值的观念，经济的衰落是很自然的事情。

可见，**要想在商业领域获得成功，人们必须理解并全身心地接受这个领域的基本信念，坚信如果自己在商业交易中诚实守信，那么自己的商业活动就是正义的、符合道德要求的。**

也只有相信商业的价值和道德，人们才能在商业活动中获得真正的成功。

商业成功靠的是诚信

我们经常可以看到这样的报道，某公司财务上的造假被披露并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最终导致破产;某企业因为涉及寻租的丑闻而陷入困境等等。显然,**采用一些非诚信的、不道德的手段不能使企业赢得长远的发展。**

鉴于对这一点的认识,伦理经营为越来越多的企业所提倡。

20 世纪 80 年代,大多数西方企业开始明确企业的价值观、信条和使命,制定企业经营管理守则和行为规范,对企业员工进行伦理道德培训,建立企业伦理官员和伦理办公室制度。

1988 年,由各大公司总裁组成的美国企业圆桌委员会把企业良好的伦理道德风气看作是首要的企业资产,并以此促进美国企业界的观念变革。

进入 90 年代之后,西方一些著名的大企业包括波音、摩托罗拉、惠普、壳牌、奔驰、菲利普等都花大力气进行企业伦理建设。

1994 年,欧美日三方企业界领袖在瑞士通过了《康克斯圆桌委员会商务原则》,呼吁全球企业特别是跨国公司本着"共生"和"人类尊严"的理念,处理好企业与其雇员、客户、竞争对手、所有人或投资者、供应商以及所在社区的关系,积极承担相应的责任,而不能仅仅依靠法律和市场的力量去规范企业活动。这一原则为企业经营管理提供了伦理道德上的重要参考。

其实,在对待商业伦理道德问题上,犹太商人自古就有他们自己的一套理念,这与当前提倡的企业伦理经营在某些地方有着共通之处。

在犹太人看来,**讲求经营中的诚信是为以后的经营活动赢得资本,为企业的生存与更大的发展奠定基础。**

犹太先知曾经预言未来世界的审判首先要问 5 个问题,其中第一个问题就是:你在做生意的时候诚实吗?其他四条依次是:学习、工作、信仰与智慧。

把做生意的诚实守信摆在最前面,可见犹太先知对诚信交易的重视程度。

犹太商人也用实际行动向世人证明了这一点:商业成功靠的是诚信。

19 世纪初,罗斯柴尔德银行是欧洲最著名的犹太人银行。黑森

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一卡塞尔的威廉王子匿名借给丹麦政府一大笔钱，王子让迈耶·阿姆谢尔·罗斯柴尔德作为中介，自己则可以匿名，丹麦定期将利息支付给罗斯柴尔德，他再把钱转给王子。

数年后，拿破仑宣布废除黑森一卡塞尔邦，这意味着威廉王子的所有财产将被没收入法国国库。法国人不知道王子的债务人是谁，但他们猜到一定是罗斯柴尔德参与了这件事情。他们向罗斯柴尔德承诺，只要是他收回并上交债款，他就可以获得债款的25%作为佣金，但是罗斯柴尔德并未动心，依旧对王子保持诚信，还亲自和他两个儿子秘密潜入德国去收回王子的所有债务。

从古至今，犹太商人始终本着诚信经商的原则。当然，极高的商业信誉对给他们的事业所带来的好处，也是显而易见的。

犹太商人早在“宫廷犹太人”时期，就开始经营奢侈品，至今最主要的几项奢侈品几乎都仍为犹太商人所垄断。钻石是名副其实的奢侈品，而钻石行业从开采、贸易、磨制到零售，几乎都掌握在犹太商人手里。妇女服装，尤其是时装，更是一项易过时的高档消费品，而在美国，女装的生产和销售一度曾达到95%被犹太人所控制。

所有这一切奢侈商品的经营，都对长期守信这一点有极高的要求。

可以说，**诚信，作为一笔最重要、最宝贵的无形资产，为犹太人的经商成功铺平了道路**。

换一个角度，发现商业的美德

某些经济研究专家认为，**人绝不可能在一个自己认为没有价值的或者不道德的行业中获得成功**。

犹太人很早就认识到，如果对自己的工作感到羞耻，失败将不可避免。就拿销售这个职业来说。假如一位销售人员认为他所推销的产品质量低劣，或价格过高，他会有负疚感。这样，他就很难全身心地投入到销售活动中去，工作效率自然也不会很高。久而久之，这种负疚感会让他们陷入难以自拔的沮丧与悔恨之中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相反，如果一个人认定自己的工作是有价值的、有道德的，这种认定会激发他的能量，燃起其追求事业成功的热情，这样一来，成功也就变得容易了。

现实中，绝大多数人都是处于社会的商业网络之中。如果身处商业活动中，却又难以摆脱对商业的偏见，不妨试着去发现自己所从事的商业活动的美与尊严，有意识地告诉自己，每天所做的事情都是有价值的、道德的。

假设你是一名星巴克的中国员工，也许会为星巴克的饮品较为昂贵而有所不安，甚至会怀疑公司有暴利之嫌。因为这些顾虑，你的工作情绪受到了影响，可能表现为工作缺乏热情，无法坦然地面对顾客的置疑。但是，如果你试着换一种方式去思考问题，情况就会大不一样。

你想想，星巴克究竟为顾客、为员工、为社会提供了什么？

首先，星巴克为顾客提供了高品质的咖啡，本着“认真对待每一位顾客，一次只烹调顾客那一杯咖啡”的原则，星巴克深受顾客喜爱甚至迷恋。有 1/10 的顾客一天上门消费两次，有相当多的顾客一月之内光顾 10 多次。

况且星巴克为顾客提供的不仅仅是一杯咖啡，还有一个在家庭与办公室之间的第三场所，让顾客在此会见朋友、洽谈业务时，感受到家一般的温暖。

再者，星巴克的连锁店多达 8000 多家，它为 4 大洲 60 多个国家和地区的成千上万的员工提供了良好的就业机会，为他们的家庭提供了生活必需品。

此外，星巴克还是一个乐于慈善捐助的企业。

1993 年星巴克成为国际关怀组织在美国的最大捐助者。

1997 年，星巴克和国际科技组织结盟，协助改善危地马拉小咖啡农庄的栽种技术，提升品质增加市场竞争力，并捐助了 7.5 万美元，为当地咖啡农成立贷款基金。

2003 年，公司的志愿服务 Make Your Mark 为美国、加拿大各种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

非营利组织提供了110万美元的赞助。

2004年，星巴克再度与与国际保护组织（CI）合作，打算在5年内向CI所属的佛得角风险基金投资250万美元，帮助小规模咖啡生产商获得信贷援助，让他们利用贷款，保护土地资源，提高生活水平。此外，星巴克还通过志愿服务、现金捐赠、奖学金等方式帮助当地社区的发展。

而以上这些，仅是星巴克众多慈善活动中微不足道的一小部分。

知晓这些，我想，世界上任何地方的星巴克员工都会为在星巴克工作而感到骄傲。

事实上，像星巴克这样的企业，还有很多。也就是说，**商业中的美德其实是随处可见的。只要你换一个角度去观察，换一种方式去思考。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11

任何事情都无需追求完美

有一户人家，住在市镇与市镇之间的路上，以种菜为生，为肥料不足所苦。

有一天，这家男主人灵机一动："在这条路上，来往人多，何不在路边盖一个厕所，这样，给过路的人方便，同时也解决了肥料的问题？"

于是，他用竹子与茅草盖了一间厕所，果然来往的人无不称方便，种菜的肥料从此不缺，青菜萝卜也长得肥美。

路对面有一户人家，也以种菜为主，心想："我也应该在路边盖个厕所，为了吸引更多的人来上厕所，我要把厕所盖的清洁、美观、大方。"

于是，他用上好的砖瓦搭盖，内外都砌上石灰，还比对面的厕所大上一倍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

完工之后，他觉得非常满意。

奇怪的是对面的茅厕人来人往，自己盖的厕所却无人问津。后来问了过路人，才知道因为他的厕所盖得太美，太干净，一般人以为是神庙，内急的人当然是跑茅厕，不会跑神庙了。

看来，**一味地追求完美并不一定是好事**。对于这一点，犹太人似乎早有所认识。

犹太教徒相信，只有上帝才是完美的，也只有上帝才有能力把完美带给人间。但是在他带来完美之前，我们应该选择那些最有效的解决方式，即使它不是完美的。或者说，它可能不是终极完美的，但它确实可以在世界中发生作用。

犹太人还认为，如果我们去追求乌托邦式的完美之路，那样，最终只有徒劳，无可避免地失败。

智慧的犹太人也把这种观念灵活运用于商业活动中。为此，他们正视商业的不完美，不为少数商人的不道德而谴责整个商业社会，不为某个人的不道德行为而否认他的善行。

不要因为少数不道德的商人来谴责整个商业社会

在日常生活中，我们常常会听到大家对商业社会的谴责。

有的观点认为，商业是不好的、不道德的、不公正的。因为，商业造成了不平等，有些人得到的太多，有些人得到的太少；商业危害了环境；商业把人非人化，使之变成了商品。

因为这些并不完全成立的罪名，人们谴责商业中不道德的行为，甚至谴责整个商业社会。

在这些谴责声中，人们似乎渐渐忽视了商业的价值与贡献。

关于商业的价值与贡献，我们毋需从理论上来做讨论，我们只需要做一个假设便可明了。

假设这个世界上只剩下了一个人，你不妨设想一下情况会怎样。在这种假定情况下，商业自然不复存在。这个人拥有一切，是世上最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富有的人。但是，很快，他就面临生存的危机。拥有大片的土地，却没人替他耕种，吃完了所有食物后，他只能等着挨饿；拥有整个电力系统，却没有人给他提供电力，当黑夜降临，他只有在黑暗中忍受孤独；拥有无数的运输工具，却没有人给他生产、运输石油，没有人替他开车、维修损坏车辆。这样，最终等待他的，只能是死亡。

商业的价值与贡献不容置疑。

在商业社会，我们每个人都离不开商业。商业为全世界成千上万的家庭，包括你的和我的，提供了所需物品，提供了工作机会。身处商业网络之中，无论是谁，如果排斥商业，都将寸步难行。

既然如此，如果还因为商业中存在的某些不道德的行为而抹杀商业活动对整个社会的贡献，是不是显得有些愚蠢？

事实上，在任何一个社会系统中都存在一些令人厌恶的不法分子，都存在不道德的行为。在政界，有不顾民生，利欲熏心的政治流氓；在警界，有与恶势力勾结，心狠手辣的警匪；在医学界，有丧尽天良、惟利是图的大夫……

这些不法分子同样以自私、残酷的行为方式，侵犯着人们的权益。

当然，承认社会各个行业，包括商业的不完美，并不表示人们应该对那些不道德的行为视而不见，我们只是主张：不要因为业界的少数错误而控诉整个业界，甚至完全否认其价值。

对商业，亦是如此。

犹太传统认为，商业中的不道德如同婚姻中的不道德一样，都是客观存在的、不可避免的。在日常生活中，人们通常不会因为看到有人在婚后有不道德的行为而否认婚姻对人生的重大意义，同样的道理，我们也不能因为少数不道德的商人而否定整个商业社会的价值。

我们应该看到，在大多数情况下，大多数企业和商界领袖都坚持合法经营，遵守商业规则，维系商业系统的正常运转。也正是因为如此，那些商业不法分子才未能以其破坏行动从根本上摧毁整个商业系统。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也许，人们怀着这样的心态去看待商业，会更有利于整个商业社会的良性发展，会有助于自身在商界有所作为。

利润的狂热追逐者也在行善

世界上的每一个人都是不完美的。

没有人是绝对邪恶的，也没有人是绝对善良的。每个人都是一个复杂的个体，有各自的喜好与情感，有各自的行为准则与处事风格。

即便是同一个人，也可能在一段时期从事一些高尚美好的事情，但在另一时期却做出令人不耻的行为，甚至在同一时期既行善又从恶。

曾经震惊全球的几位连环杀手就具有这样的两面性。他们既是慈善的父亲和好丈夫，又是凶残的杀人恶魔。尽管这并不常见，但说明了一个事实：人们的行为确实相当复杂。

可以说，**人类的许多行为都是善与恶的组合**。

在商业领域，也是如此。那些疯狂追逐利润而为的攫财大亨也在行善，洛克菲勒就是一个典型。

在所有和洛克菲勒亲密共事的人以及他的家族成员的心目中，他是一个意志坚毅、沉着稳健、坚韧的浸礼会信徒；在那些受益于他的慈善事业而重新获得生命或者因他的救助发生人生转折的人看来，洛克菲勒是一个慈善的救世主和神圣天使……

然而，更多的人把洛克菲勒称作鳄鱼、蟒蛇、吸血恶魔的大坏蛋。因为他的垄断，一家家的炼油厂倒闭或被兼并，一个个家庭被逼得妻离子散，有人为此发疯，有人为此自杀。人们对他的憎恨甚至很难随时间的流逝而消逝，即使后来他拿出数目惊人的钱进行慈善捐助，人们仍然认为他口袋里掏出的是肮脏的钱，一些组织干脆拒绝他的捐赠。

然而，令人不可思议的是，洛克菲勒在退休后从往日的"垄断独夫"变成了一个乐善好施的慈善家。慈善事业构成了洛克菲勒退休

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后半生生活的重要组成部分。

与其他捐款人不同，洛克菲勒的慈善行为，更多地致力于促进知识创造，致力于改善公共环境。

从19世纪90年代开始，他每年的捐献开始超过100万美元。为了找到捐钱的一种制度或者说管理原则，1913年，他设立了“洛克菲勒基金会”。

洛克菲勒的第一笔巨款用于资助教育。在1889年，洛克菲勒拿出60万美元建立一所新的芝加哥大学。在以后的10年捐款总额是3470万美元，23年后，即1912年，捐款高达4500万美元。除了对这所教会大学的捐助，洛克菲勒还捐赠过数量最可观的钱给黑人事业，特别是给南方浸礼会办的学校，其目的是“在美国国内不分种族、性别或信仰地促进教育”。

1903年，通过洛克菲勒和他的儿子的共同努力，成立了“一般教育委员会”，以更好地体现“促进教育”的宗旨。

洛克菲勒用在慈善事业上的第二大款项便是医疗卫生事业。在当时美国没有医疗研究中心的情况下，他于1901年利用20万美元的赠款协助成立了洛克菲勒医学研究所，在控制流行性脑膜炎、黄热病、寄生虫病、狂犬病和梅毒方面做出了巨大贡献。另外在细胞学和体外循环心脏手术的研究上有突破进展。洛克菲勒医学研究所因为科学家们的卓越成就获得了12项诺贝尔奖金，比任何同类研究所获得的都多，还成为全世界设备最好的研究单位，洛克菲勒在研究所改进设备和扩展研究的工作上投资上千万美元。

不可否认，洛克菲勒是美国历史上捐赠私产最多的人——总额在5亿美元以上。客观来说，他既是疯狂攫财的商人，也是乐善好施的慈善家，他集残酷攫财与献身慈善于一身。

这就是现实，没有完美的社会，也没有完美的人生。整个世界不完美，每个个体也不完美。**也许，在人生旅途中，如果能像犹太人那样，坦然地接受不完美，便可去掉许多不切实际的想法，少走许多不该走的弯路，从而拥有一份相对完美的事业，一个相对完美的人生。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12

构建良好的人际关系

一天，一只老青蛙遇见一只老蜘蛛。青蛙认为蜘蛛平日里从不劳动，却不愁吃喝，便感叹道：

“唉！我从小便辛勤劳作，没有一天懈怠过，但至今仍然只能糊口。现在我年事已高，劳动力越来越弱，等待我的只能是饿死。而你，从未劳作过，却衣食丰足。即使现在你老了，也不愁吃喝，自有投网者送来美味佳肴。唉，命运真是不公平！”

老蜘蛛回答道：“你说我没劳作，这不对。想当年，我每天饿着肚子，日复一日地织我这张网。我是靠一张网在生活，网不会因我年老而衰，所以我才不愁生活。如果我也像你一样靠我这几条纤细的腿来生活，我会过得比你还惨。”

青蛙与蜘蛛的命运为何如此悬殊？

其实，道理很简单，青蛙只是发挥了自身能量，所以艰辛，而蜘蛛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除了发挥自身的能量之外，更借助了外部能量，所以生活轻松。

同样的道理，人若想轻松地生活，轻松地做事，应该学习蜘蛛——织一张人际关系网。

犹太人中，尤其是犹太商人中有不少像蜘蛛那样会织网的人。

犹太人认为，发展和维系广泛的人际交往可以给人们带来巨大的财富。因为良好的人际关系可以促成交易，而交易可以让人获得财富。

人际关系是经商的重要资本

“人类必将进入一个公共关系的时代。”犹太先知很早就作出过这样的预言。如今，这个时代已经到来！在这个时代，人际关系是经商的重要资本。

“利用人际关系赚钱”是犹太商人的成功之道。犹太巨商们大多是建立庞大人际关系网络的能手。

比如金融投机家索罗斯，他的成功就与其在国际间建立的庞大的人际关系网络密切相关。这个网络，让他获得由其他一般渠道无从得知的信息，为其股市炒作创造了有利条件。对此，伦敦沃宝证券公司国际经济部主任乔治·马鲁斯曾经指出：索罗斯的一个重大的秘密在于他同世界各国领导人的交往接触。

不过，犹太巨商中，最善于结交政界要人、成功运用关系的应该算是亿万富翁哈默。

哈默在早年的从商活动中，与苏联的革命导师列宁成了朋友，后来还和苏联领导人赫鲁晓夫、勃列日涅夫、安德罗波夫、戈尔巴乔夫交往甚密，与美国政治家罗斯福、杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松、卡特和里根结下了不解之缘。与中国的邓小平、英国的撒切尔夫人、法国的密特朗总统以及众多第三世界的国家领导人都有不同程度的交往。

这些关系为哈默的经商打开了方便之门。最具有说服力的是哈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

默在苏联的经商之旅。虽然身处一个与自己信仰完全不同的国家，但凭借着与领导人列宁不一般的关系，他的经商之路可谓一帆风顺。

在20世纪20年代初，刚刚建立的苏维埃政权被西方人视为洪水猛兽。整个西方资本主义世界的商人无人敢与之打交道，哈默成为了第一个到苏维埃发展商贸和进行投资的人。

哈默的胆识受到了列宁的赞赏。在许多人高喊："宁可饿死也不卖国"的情况下，列宁却果断地会见了哈默。

列宁与哈默的谈话结束不久，哈默便成了第一个经营租让企业取得矿山开采权的外国人，同时也是第一个架起苏联与西方商业关系的商业家。列宁对哈默的商业活动大开绿灯，前后给许多负责人和组织写过便条，要求他们为哈默提供方便。这些便条最后都收入了《列宁全集》，从中足见哈默与列宁的交往在苏联历史上的地位。列宁还要求哈默每月向他报告两三次，以使他了解租让权的情况。在列宁的关照下，哈默在乌拉尔地区石棉开采得以顺利进行，并且很快大获其利，成为闻名的石棉大王。

随着列宁与哈默交往的增加，彼此之间渐渐建立起一种不寻常的友谊。1921年11月10日，列宁把自己的一张镶在镜框里的照片题字后赠给哈默，上面写道："给阿曼德·哈默同志，弗·伊·列宁。"

1922年9月，哈默再访苏联时为列宁带去了一尊青铜小雕像。那是一只凝视人类头盖骨的小猴，坐在《物种起源》书上，充分表现了哈默对人类命运的关注。列宁指示秘书，任何人不准从他的办公桌上拿走这尊青铜雕塑，足见列宁对自己与哈默友谊关系的珍视。

1924年1月21日列宁去世后，苏联政府继续对哈默实行优惠政策，不仅使他的石棉矿在世界石棉过剩的时期从不亏损，其他生意也是大赚其钱。他的豪宅甚至还成了美苏尚未建交时代的非正式美国驻苏大使馆。

不用说，没有与苏联历代领导人的良好关系，哈默的异国经商不可能如此顺畅，他也不可能拥有如此多的财富。

因此，作为商人，应该尽可能地扩展自己的人际网络，获取更多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的经商资本。

在没有私利的环境下建立联系

虽然犹太先知很早就意识到人际关系的重要性，但并不主张人们功利地去结交朋友。

《圣经》第五诫建议人们，不含任何私心地与尽可能多的人建立真诚的友谊。第五诫还指出，你在建立关系的过程中的无私程度最终决定了你所能从中获得的回报。

也许是受此影响，犹太人认为，人们需要一个并不纯粹为一己私利的环境中与尽可能多的人建立联系。

在犹太人看来，人们在工作中，在教堂祈祷活动中，在旅行途中，或者是参加一些社会活动的时候，因为少了几分功利，更容易建立起良好的人际关系。

犹太人认为，社区中的公共活动场所是建立良好人际关系的理想环境。

犹太人会经常参加一些社区活动，如晨起祈祷。在那儿，人们可以相互认识，或成为朋友。犹太人认为，祈祷仪式是一个特别适合人们建立良好关系的场所，因为它排除了私利性。

的确，晨起祈祷仪式并不能直接为商业人士带来什么合作伙伴，但该仪式让人们有了更多的交流。从这个角度来看，在很大程度上，它促进了犹太人的商业活动。

犹太人也经常参加社区内部组织，如扶轮社（Rotary International）等。参加这种集会的人不是为了推销自己而来的，而是为了互相帮助。顾名思义，扶轮便意味着相互关照、建立友谊。虽然，在这种集会上，任何有关商业利润的考虑都要放在一边，但犹太人却认为，与一个单纯为了交换名片的商务早餐相比，能够从中获得的商业资源更多，也更有价值。

在犹太社区，除了清晨的祈祷仪式，还有周五和周六早上的安息

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日仪式、年轻人的成年礼仪式、刚刚出生的男孩的割礼仪式、婚礼等。

这些场合中，人们是因为相互帮助、相互关爱才来到这里，因此，友谊的滋生也就自然而然。

犹太人的这种思想与我们常说的"有心栽花花不开，无心插柳柳成荫"是一样的道理。不为一己私利去交朋友，反倒能交到更多的朋友，赢得更真诚的友谊，而这些，不论对人们的生活、学习还是工作，都是大有帮助的。

创造机会让更多的人认识你

一般而言，人们倾向于与熟识的人做交易。通常，商机出现后才去发展友谊就有些迟了。也许是因为这个原因，**犹太人主张：创造机会，与尽可能多的人建立良好的人际关系。**

大多数的犹太人都善于创造机会与人认识。

在一个寒冷的冬夜，一个犹太人开着出租车在街上寻找乘客。在一家豪华宾馆前，一位先生招手叫车。

这位先生上了车，说："我想去 XX 俱乐部。"

"XX 俱乐部离这儿不是很近吗？"这位犹太人想了想，对乘客说："先生，您想去的地方就在拐角处。"

"是吗？那我自己走过去吧！"乘客不情愿地把手伸向了车门。虽然那段路程距离很短，但想到在这样恶劣的天气下穿过，他仍感到有些沮丧。

"请等等，"犹太司机说："我送您到那去。"

听了这话，乘客的脸上露出了感激之情。

到了目的地，乘客掏出钱包，准备付钱。

"喔，先生，不用付钱，"犹太司机很热情地说："我很乐意帮您这个忙。在这样的天气走着过去确实很冷。"

那位乘客很是感动，就跟他要了名片。就这样，犹太司机多了一个忠实的乘客，一个朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

若这位乘客要沿城观光，首先想到的是那位犹太司机；若要去机场，他想到的仍然是那位犹太司机。每年，这位乘客都会因为公务或是私事多次来到这个城市，而每一次，他都会让这位犹太司机带他去办事或去各地游览。

同时，他还把这位犹太司机介绍给自己的朋友，让他们也搭乘他的出租车旅游观光。于是，这位犹太司机认识了更多的人，赢得了更多忠实的客户，当然，他的收入也有了很大的提高。

创造持续不断的恩惠来增进友谊

《塔木德》里有这样一个故事：

有个人黑夜外出，在伸手不见五指的路上看到对面来了一个打灯笼的犹太人，走近一看，却是一个瞎子。这个人就问这位犹太盲人：

"你提着灯也看不见东西，为什么还要这样多此一举呢?"

犹太盲人说："我提灯而行，是要你们看见我。"

难道真如平常人们所想——灯光对盲人来说没有用？错了！

犹太人的"瞎子打灯笼"蕴涵着很大的智慧。因为对于瞎子来说，在漆黑的夜晚行走，自己摔倒的可能性远小于被别人撞倒的可能性。而平时靠眼睛走路的人，一旦走在漆黑的路上，很容易因为看不清路而将别人撞倒。为此，瞎子亮起了灯笼，以便让每个相遇者都能看清自己，避免撞倒自己。

这就是犹太人"瞎子打灯笼"所蕴涵的大智慧——互惠互利。

人与人之间的友谊往往是在互惠互利中建立起来的。比如，有人送了你一份生日礼物，你可能会回赠她一套音乐 CD；有人帮你介绍了一个很好的保姆，你可能会请他吃顿饭以示感谢。关系中的一方给另一方赠送了礼物，另一方接受礼物并表达谢意。在这个过程中，双方都受了别人的恩惠，双方的友情也得以加深。

犹太人认为，友谊的维系与强化依赖于持续不断地创造和偿清

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

彼此间的恩惠。在希伯来的“朋友”(chaver)一词中，我们可以找到理解这一观点的线索。朋友的词根 chav，意思为受恩惠或受惠。

希伯来语中的“谢谢你”(hodeh)一词与这种语言中表达“接受”、“承认”的词汇相同。表达谢意实际上等同于承认对方对你有所帮助。我接受你的礼物，并向你表达感谢，就表明你为我提供了某种我需要的东西，也表明**我需要你，我承认了你**。

朋友之间的友谊关系就在这个动态过程中形成并得以延续。

犹太人认为，友谊需要在不断地给予与回报中得以滋养和维系。相反，如果朋友间长时间没有给予、没有回报，友谊自然会慢慢淡却。

有鉴于此，**即使是百忙中，也不要忘了与朋友保持适当的联系，不要忘了在朋友需要帮助的时候伸出援助之手，不要忘了对朋友的热情相助表示感谢**。这样，人们的友谊之花就会常开不败，人生之路也会越走越开阔，越来越有意义。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

13

做一个合格的领导者

在希伯来语中，没有一个单独的词汇可以用来表达领导。这种语言确实拥有“国王”、“统治者”，甚至是“指导者”这样的词，但没有一个词是“领导者”。甚至对摩西，这个人们一想到领导就会联想到的旧约人物，也从来没被这样的词汇描述过。

尽管如此，从分散在《圣经》不同地方的零零碎碎的原理中，人们还是能够总结出犹太有关领导本质的独特观点。

领导者也需要成为跟随者

犹太人认为，领导所必需的更为重要的品质，是成为好的跟随者，这一品质比单纯的领导技巧更重要。

这是因为，人们在跟随某个领导者之前，首先一点，他们必须在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

潜意识里接受了等级制度体系。只有下属们接受了等级观念，领导者才能有效开展他的领导。如果下属认为等级制度不合理或不合法，那么领导者的领导就会处于危险境地。

犹太人关于"领导者必须也是跟随者"的思想来源于古代。在《教父训言》第一章中有一条训令，教导犹太人要成为好的跟随者。《密西拿》中的这部分内容，在安息日下午的犹太教堂中还经常诵读，它说："约书亚说确定一个拉比作为教导自己的权威"。这条规则让我们认识到没有一个犹太人拥有独立的权威，它必然地要与过去的传统和规则捆绑在一起，只有**遵循这些规则才能获得管理别人的权力**。

以摩西为例。摩西是古代以色列的伟大领导者，而且，无论情况变好变坏，人们都会把他视为领导者。事实上，摩西不是一个领导行家，但他的领导很成功。他被 10 万犹太奴隶接受为领导者的部分原因是：他既是领导者，也是追随者。

尽管不时有人起来反抗他的领导，但上帝总是站出来帮助他平息混乱，因此，每一次摩西的权威都得到进一步加强。他经常明确地对人们说他是在传播上帝的言论。人们自己也看到每次摩西违背他的高层领导时，肯定会受到惩罚。

这样，让人们坚信，无论发生什么事，摩西都不是反复无常地按照自己的感觉来行事的。

总而言之，**成为一个好的跟随者可以加强自身的领导权威，在古代是，在现代也是**。

比如，各国驻外大使最喜欢用的一句话是："我必须向我的政府汇报。"表面上，这好象降低了外交官的威信，人们会问他的独立权威在哪儿。但事情恰恰相反，他这样做反而加强了他的权威。因为，大使的权威与权力来源于他们对自己政府的忠诚。出于同样的目的，有些组织就制定一些道德规范或工作范畴，并严格遵从这些原则行事。

这个道理不仅存在于组织中，也存在于家庭里。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在传统犹太家庭，孩子从小就有很多机会看到父母遵从权威的原则，按照犹太教行为规则行事。

孩子们会看到这些规则是如何影响了他们父母的吃、穿，甚至是相互间的亲密行为。父母遵从更高一级的权威，这让孩子们遵从父母的教导。犹太教建议父母永远不要用“因为我想做”或“这本来就是这个样子”这样简单的答复去回答诸如“你为什么做那件事情”等类的问题。即使是最小的孩子提出的问题，他们应该这样来回答：“因为上帝告诉我必须那样做。”这样，他们就不会削弱父母的权威，相反是加强了它。

事实上，领导者也有狭义与广义之分。从广义的角度来讲，在现实生活中，每个人都有可能成为领导者，也许是领导一个企业或一个团队，也许是领导自己的家人，如弟弟妹妹或者孩子。

如果要想做一个合格的领导者，请记住犹太这一传统思想——“领导者必须也是跟随者”，认真地去理解它，并以它为行动指南。

先思后行，注重规划

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军，当记者询问他成功的经验时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为他在故弄玄虚。马拉松是体力和耐力的运动，说用智慧取胜，确实有点勉强。两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛又获得了冠军。记者再次向他询问成功经验，他的回答仍是：**凭智慧取胜**。

10 年后，在山田本一的自传中，人们找到了谜底。在书中，他表示，目标的最终达成不仅来源于对最终目标的认识，还来源于对最终目标的分解。每次比赛之前，他都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，他就以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后又以同样的速度向第二个目标冲去。40 多公里的赛程，就被他分解成这么几个小目标轻松地跑完了。

其实，山田本一的智慧就是“先思后行”。他的成功在于在行动之前有一个很好的规划。

在规划中，他同时考虑了总体目标和中间步骤，把总体目标分解为很多个小目标，保证每个目标之间能够紧密相连。每达到一个小目标，都使他体验了“成功的感觉”，而这种“感觉”强化了他的自信心，并推动他稳步发掘潜能去达到下一个目标。

这与犹太传统中上帝创造安息日的思想不谋而合。

每一个周五的晚上，犹太人都会唱一首歌来欢迎安息日。歌中把这一天描绘成为一个即将到来的新娘。歌中有一段关于安息日的创造性总结：“思先于行。”这表明尽管上帝是在他完成了六天的造物之后才创造了安息日，但安息日并不是上帝无事可做的产物，而是他最初计划的产物。这就是为什么希伯来语中没有为一周的七天安排特定的名字，而只是称之为第一天、第二天等。

如果为每一天命名，那么每一天都成为了一个与其他部分割裂而可以独立存在的实体。但是，如果为之计数，那么每一天都只是一个连续序列中的一环，最终都将走向第七天——安息日。

换言之，周日、周一等的目的是为了走向周六，即犹太教的安息日。这样，到了第六天，上帝就不会那么泄气了，像是没有其他什么东西可以再创造了，不得已只好让第七天是安息日了。安息日是整个创造的一个内在组成部分，尽管它已经是计划的最后一部分。

注重规划，思先于行，这就是这个犹太传统的寓意所在。

总之，一个人，不论做什么事情，都应该先有细致的思考，然后才是行动。在思考总体目标的同时，一定不要忘了把它分解为不同的小目标。

对领导者来说，更是如此。因为，**无论团队大小，总体规划都是领导者的重要职责。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

运用肢体语言，使自己看起来像个领导

犹太传统认为，对于一个领导者来说，外表显得很重要。

也许你并不赞成这样的观点。

你是否想过为什么狮子被人们称为森林之王，而不是老虎或其他的动物呢？

按理说，狮子不是最长寿的动物，也不是最强壮的动物，从形体上看，它不是最大。从智力来说，它不是最聪明的动物，它连最大的脑袋也没有。但是，不论是在遥远的希伯来地区，还是在世界的其他地方，狮子都被公认为森林之王。

在两千多年前，《塔木德》就认定狮子是森林之王。犹太传统把狮子视为王，原因在于，行动起来，狮子的动作比其他任何大型动物都更合理经济，没有任何多余的动作。

的确，甚至在追逐和捕杀猎物的时候，狮子的身躯都呈现出一种流水般的流畅，没有任何不必要的动作。在大部分时间里，狮子都是警醒地躺着，一动不动，只是偶尔睁开双眼或摆动一下头。相反，其他很多动物总是在寻找食物，摇头晃脑，左顾右盼。

这说明，狮子的的身体完全处于自我的掌控之中。它的肢体语言表明，它具有帝王气象。

从狮子我们可以推论，**人的伟大也会透过他的肢体语言予以表现，领导人才潜在的却又强大的自我控制能力就表现在其谨慎自如的行动上。**

如果一个具有**威慑力的领导在场，即使他始终未发言，但人们仍旧能够感觉得到**。这就是肢体语言的奥秘。

肢体语言是一种重要而又不易觉察的能力，人们通过它来判断人的领导潜力，但通常却无法用确切的语言来形容它到底是什么。

从肢体语言的神秘功能，我们可以推断出这样一个结论：如果一个人想让自己在外表上“看起来”更像一个领导的话，他首先应该在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

内心深处"感觉"自己更像个领导,并花时间学习"领导的举止",把领导的行为方式变成自己的第二本能。

如果是在开会,你要尽量避免经常性的小动作。不要总是摆动双脚,把脚放在地板上,把手放在一个自己感觉舒服的地方,尽可能静坐不动地倾听,必要时才说话。要像狮子那样,不要让你的目光处于游离状态,无论谁在发言,都要尽可能地转身对着哪个方向。不要只让你的眼光追寻发言者,而要让整个上身来追寻。当你需要移动时,请保持动作的简洁与流畅,尽量不要有多余的动作。

如果你是面对人群演讲,千万别把自己的身体固定为一个僵硬的姿势,保证自己腰部以上的上半身能够灵活转动。不要紧张地四处观望,只需要把你的目光保持在一个地方就行。这样,你看上去会显得自在而又自信。

相信对行为举止细节的重视会让你看起来显得尊贵,久而久之,在你的心灵最深处,你会找到"王者"的尊贵感觉。

这种感觉一定会让你看上去更像领导,更具领导的风范与魅力。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

14

改变需要改变的

一位家长请了一位调音师给孩子的钢琴调音。调音工作结束后，这位家长与这位调音师进行了如下对话：

"请问，我们支付多少报酬比较合适？"

"还不急，等我下次来的时候再付吧！"

"下次？你这是什么意思？"

"明天我还会再来，然后一连四个星期每周来一次，再接下来每三个月来一次，共来四次。"

"钢琴不是已经调好音了吗？难道还有问题？"

"我是调好音了，可是那只是暂时，如果琴弦要能保持在正确的音符上，就必须继续'调正'，所以我得再来上几次，直到这些琴弦能始终维持在适当的绷紧程度。"

调好的音是暂时的，某时某刻某件事情的状态也是暂时的，处理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问题的方法正确与否同样也是相对的。

其实，生活中凡事都不是绝对的，都是变化着的，有许多事情都是需要我们去改变的。

犹太人认为，人总是处于不断变化中，无法回避。对于这一思想，从希伯来的某些词汇中可以得到更深刻的理解。

在希伯来语中，“脸”这一词只有复数形式。犹太传统认为，一个人不可能永远只有一张脸，也就是说，随着年龄的增长，一个人可能拥有两张脸，三张脸、四张脸甚至更多……

犹太传统不仅认识到变化的客观存在，更可贵的是，犹太教主张改变需要改变的，并且帮助犹太人应对变化。

没有改变，就没有前途

犹太传统强调：从事商业的人必须学会应对变化。

犹太《圣经》中讲述了一个这样的道理：无论何时，要像芦苇那样柔软，而不要像雪松那样坚硬。

道理很简单，当风刮过来的时候，芦苇总是顺着风弯曲；当风停的时候，芦苇又在原地挺立起来。这枝芦苇最后的命运怎么样？它很幸运，被做成笔用来抄写《圣经》。

可是，雪松呢？它总是保持原来的姿势。只要暴风一吹，就把它连根拔起，断裂了。最后怎么样呢？樵夫走来把它砍掉，拿去盖在屋顶上，剩下的，就烧火了。

这个故事的寓意揭示了犹太传统的主张：需要改变的却不予改变，就没有前途。相反，在变化面前占据主动，往往意味着新生。

现实生活中，这样的事例随处可见，在商业社会也是如此。

通过主动变革，通用汽车总裁阿尔弗雷德·斯隆让通用汽车重获新生。

1875 年，斯隆生于美国康涅狄格州一个犹太人家庭。1897 年，斯隆毕业于麻省理工学院。随后，在海厄特滚珠轴承公司做了一名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制图员。后来，斯隆在父亲的帮助下，购买了海厄特滚珠轴承公司的控股权。任职通用汽车公司，源于他把轴承公司卖给了通用汽车公司。

1918 年，斯隆被选为通用汽车公司副总经理。

一段时间以后，斯隆先后写了两份关于公司管理改革的报告，总裁杜兰特却不予采纳。

1920 年，由于通用汽车公司在管理上存在严重问题，杜兰特总裁引咎辞职，拥有通用公司大宗股份的杜邦家族将公司接管。

1924 年，斯隆任通用汽车公司总裁。他认为公司的领导权完全集中在少数高级领导者的身上，这种体制造成了领导者的独断专权，公司各部门因没有自主权而丧失了活力。

斯隆果断采取"分散经营、协调控制"的组织管理体制。他把公司的任务分成两大类，即决策任务和执行任务。

决策任务由公司董事会来承担，下设财务委员会和执行委员会。财务委员会控制公司财务及财务工作人员，执行委员会控制公司业务经营活动。

为了激活公司的各个部门，他还建立了直线指挥部门的组织体系。直线管理部门由总执行经理领导，下设总管理处、事业部、工厂三个层次。

同时建立事业部，由事业总部执行经理监管，下设汽车、零件、配件、杂品等部门。

在斯隆精心细致的工作安排下，最终他的改革计划赢得了公司上下的信任和支持，让通用汽车再度焕发出勃勃生机。

当然，斯隆对通用汽车公司的改革，并不局限于制度层面的改革，还渗透到了再生产和营销等各个领域。

随后，斯隆对通用汽车公司的产品结构进行了独到的改造，实现了产品结构的多元化和产品价格的多样化。

他提出的口号是：在竞争出现的各个阵地上，对付不同的挑战，尽可能制造出价格不同、车型不同的各种优良汽车。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在产品销售上，斯隆还提出了一种全新的“心理销售哲学”经营理念：汽车要越造越好，附件要越来越全，革新要越来越多，使汽车不仅仅是交通工具，更应满足消费者不同的心理需求。

在“心理销售哲学”的指导下，通用汽车公司的产品销售方式更加灵活，顾客购车时可以选择多种付款方式，如分期付款、旧车折价等等，顾客还可以每年变换车型和车身密封。

这种市场攻略很快便提高了通用汽车的市场份额，通用汽车公司在世界汽车行业的领导地位也逐步确立。

如果斯隆固守传统，没有针对公司的顽症进行改革，等待通用的可能是内耗，是市场份额的下降甚至更糟糕的结果。

这恰恰体现了犹太传统主张：需要改变的却不予改变，就没有前途。相反，在变化面前占据主动，往往意味着新生。

识势应变，不拘一格

在经营管理过程中，经营对象与经营环境的变化通常会很复杂，这就要求经营者具体情况具体分析，在仔细分析的基础上作出正确判断，采取适当的策略和手段以应对情况的变化。

瑞典的北欧航空公司总裁卡尔森就是一位善于应变的经营者。他曾经采用不同的方法，让 3 家垂危的公司从亏损累累的窘境中转危为安。

他的成功经验是：管理者的经营策略必须因时、因地、因市场情况而变化。

他治理的第一个公司是一家平安旅行社，当时正值石油危机，机票价格节节上升，公司业绩下滑，处于亏损状态。

卡尔森采用降低成本的做法，但没有降低服务品质。当时公司共有 21 万名顾客，其中有 4 万名顾客不创造利润，于是，卡尔森果断地放弃了这 4 万名顾客，全力服务其余的顾客。结果公司以更好的服务，承接了更多的客户。卡尔森任职的头一年，公司就获得了有史

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以来最高的利润。

1978 年,卡尔森接任灵恩航空公司总裁的职位,开始整顿这家糟得不能再糟的公司。

卡尔森试图以降低票价及增加飞行班次的方法,以使营业收入大幅提升。

在整顿中,卡尔森采用的是充分授权,激励员工努力达成目标。他拟定的整体企业策略共有四个重点:一是善用公司的固定资产,不使设备闲置。二是尽量提高服务水平。三是让更多的组织成员分担实际的经营责任。四是提高行政效率,追求更多的利润。

第一年,公司的营业收入就由 8400 万美元增至 1.5 亿美元,旅客人数增加了 44%。到第二年,公司已转危为安。

1980 年,卡尔森接掌北欧航空公司,该公司情况最为严重——连续亏损两年,赤字达 2000 万美元。

考虑到公司营运成本已压得很低,卡尔森未采用降低成本的策略。

卡尔森首先向董事会提出增资计划,其中较重要的有:不误点计划、全面改进哥本哈根的交通、为公司员工开设训练课程、提供最佳的马丁尼酒。

其后,卡尔森锁定目标:为商界人士提供最佳服务,删除一切与此目标无关的预算,并缩短公文流程。

此外,卡尔森还取消头等舱,创立“欧陆客舱”,只需付相当于经济舱的全票票价,即可享受相当满意的服务。

结果,第一年公司的收入就增加 8000 万美元,当时全球各国际航空公司总亏损高达 20 亿美元,北欧航空公司竟一枝独秀,令人刮目相看。

看来,经营者对企业的改革就像大夫对病人下药。如果大夫不了解病情盲目开药,病人的病情非但得不到缓解,还有可能加重。同样的道理,对经营者来说,管理对象在变化,市场环境在变化。面对一个需要变革的企业,如果经营者对企业自身情况并不是很了解,对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业所处的竞争环境也知之甚少的话,那么他所制定的改革策略就很难奏效。

因此,作为经营者,必须做到识势应变,在制定应变策略前必须对不同的企业情况和市场竞争环境进行细致分析,然后再作出正确的判断,制定相应的对策,进而再采取行动。这样,才算得上是成功的应变。

在认为不会有变化之处发现变化

当今的市场变化多端,竞争激烈,企业能否顺应客户、竞争对手,尤其是市场的变化而变化,成为企业能否生存和发展的关键所在。

不过,犹太传统主张:在认为不会有变化之处发现变化,在别人发现变化之前利用这种变化,这才是成功的经商之道。

“在认为不会有变化之处发现变化”,意味着对市场保持时时刻刻的警惕,做到变化来临之前未卜先知;“在别人发现变化之前利用这种变化”,意味着在意识到变化即将来临之时,就快速采取行动。

顺应市场变化与主动寻找变化是有本质区别的。顺应变化而变化是一种被动行为,而主动寻找变化并利用变化是一种主动行为。这两种行为习惯会带来两种不同的结果。毫无疑问,主动者赢得市场的时间会相对多一些,回旋余地也相对大一些,也就是说,主动者的生存机会会多一些。

在市场中,犹太商人总是着扮演主动者的角色。占姆士便是一例。

占姆士自己开办了一间小药厂。他亲自在厂里组织生产和销售工作,从早到晚每天工作 18 个小时。几年后,他的药厂办得有点规模了,每年有几十万美元赢利。

但嗅觉灵敏的占姆士经过市场调查和分析研究后,觉得当时市场药物发展前景不大,又了解到食品市场前途光明,因为世界有几十亿人口,每天要消耗大量的各式各样的食物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

经过深思熟虑后，他于1965年毅然出让了自己的药厂，再向银行贷款，买下“加云坎食品公司”控股权。这家公司是专门制造糖果、饼干及各种零食的，同时经营烟草，它的规模不大，但经营类别很多。

掌管公司后，占姆士在经营管理和行销策略上进行了一番改革。他首先将生产产品规格和式样进行扩展延伸，如把糖果延伸到巧克力、口香糖等多品种；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等发展。这样。使公司的销售额迅速增长。

接着，占姆士又在市场领域上下工夫。他采用在其他城市设分店的办法。此后，他在欧洲众多国家开设了分店，形成广阔的连锁销售网。

随着业务的增多，资金变得雄厚，占姆士随机应变，把英国、荷兰的一些食品公司收购过来，使其形成大集团，声名鹤起。

到1972年，他的食品连锁店已达到2500家，成为了英国最大的食品公司。

占姆士还时刻关注着市场风云的变化，并随机调整自己的经营策略与范围，逐步由食品行业，拓展到地产业、石油业、金融业、出版业。

经过20多年的经营，他已成为世界20位超级富豪之一。

如果没有遵循“在认为不会有变化之处发现变化，在别人发现变化之前利用这种变化”这一主张，占姆士可能还是那间药厂的小老板，而不是超级富豪。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

15

坚守不应该改变的

在这个世界上，并非所有的事情都始终处于显著的不断变化之中，也并非所有的事情都需要改变。

也就是说，**有些事情需要改变，而有的事情，需要坚守。**

几乎每个人，每个企业都面临坚守与妥协的矛盾。“坚守与变通的标准是什么”，“如何保持它们之间的平衡”这类问题一直困扰着人们。

对于犹太人来说，这同样是一大困惑。犹太人总是试图同时保持热切拥抱新生事物和坚守不变真理之间的微妙平衡。

不过，犹太人很清楚一点：某些东西是应该坚守的，如果忽视这种坚守，不论是团体还是个人，都将不可避免地在长期竞争中失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，不论是在日常生活中，还是在经商过程中，犹太人都坚守他们所认为应该坚守的。

坚守"重视事物纯正性"原则

在经商过程中，犹太人始终坚持"重视事物纯正性"这一原则。

远古时期的犹太人就意识到：**在商业活动中必须重视商品的品质**。

犹太教关于事物的戒律严格规定：任何东西都不能掺假。犹太人的食品加工业因此受到严格制约。

拉比们会通过监督并且亲自品尝来确定原料的纯正。无论是加工食品还是酒类，如果符合库舍规定，都会由拉比在标牌的一角上签上自己的名字。

出于对物品纯正性的要求，《塔木德》规定严格禁止将酒兑水买卖。允许兑水的场合只限于酒吧，并且是在客人知道已经兑水的情况下。但是，如果是对于酒吧和中间商，即使酒吧知道并同意中间商的葡萄酒兑水也不能买卖。

因为坚信同一种作物会因产地不同、管理有异而在品质上有所差别，犹太人对不同产地的同种作物进行严格的管理，并对各类商品进行分门别类，然后做买卖。

因为考虑到作物收获的时间不同，商品的新鲜程度不同，犹太人认为，不同时间收获的作物的价格应该有所不同。

《塔木德》也要求制造者向人们提供新鲜而优质的商品。

在仅能使用干燥方法保存物品的古代社会，犹太人对商品新鲜程度的重视超过了现代人。

拉比劝告商人道："如果想要在市场上卖掉你的商品，就要趁你的鞋尖还沾着泥的时候卖掉它。"因为，这是从田地直接运送到卖场的商品，鞋尖沾着泥就证明了商品的新鲜。

自然，把旧货掺在新货中出售是绝对不允许的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在，虽然对宗教戒律感到繁琐的犹太人在不断增加，但犹太人对食品质地纯正性的要求并没有降低。

我们不妨来看看世界最大的咖啡连锁店星巴克是如何坚守“事物纯正性”这一原则的。

“咖啡壶放在保温器上一个小时，有一名客人走进来，你会马上倒咖啡给客人吗?”有时星巴克会以这种方式考核那些意欲与星巴克合作的候选人。如果候选人回答：“会的”，合作就成为不可能。在星巴克的主管看来，如果连半壶不新鲜的咖啡都舍不得倒掉，显然不了解星巴克对咖啡纯正性的苛求。

被誉为“英国阿姨”的马克斯-斯宾塞公司也非常重视商品质量。公司董事会现任主席西夫勋爵是这样形象地概括的：“如果这些东西的质量达不到可供我和我的家人吃或穿的水平，那就不能拿出来卖。”

为了确保商品质量，公司对分店采取传统的集中管理体制，公司在全球各地的分店，采用的都是同样的价格、同样的质量；总部工作的管理人员每年都要深入到各分店工作，全国260多家分店在一年之中至少要接待一位董事的视察；同时，公司还让自己百余名训练有素的技术人员与制造商直接联系，对商品设计、原料选择、生产工序以及质量检验等方面都进行积极的参与，要求制造商完全按照公司的要求进行生产，以确保商品的绝对纯正。

这样，依靠优质产品，公司成为了享誉英伦三岛最著名的零售商店，获得了“独一无二的英国阿姨”的美誉。

总之，因为坚守“重视事物纯正性”这一原则，犹太商人赢得了顾客的信赖，也赢得了市场。

坚持对利润的追求

利润是衡量一个企业是否有价值的标准，是公司的命脉，这一点永远都不会改变。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

被誉为“世界第一商人”的犹太商人自然明白利润对维系经营活动和企业发展的重要性。

某天中午，在一家餐厅里，一位著名企业的犹太 CEO 正在用餐。他吃到一半，忽然听见隔壁的包房里传来热烈的讨论声，而且声音很熟悉。于是，他忍不住倾听起来。细听之下才知道，原来是自己公司的四位高级主管正在得意地谈论他们各自管理的部门。

“对一家企业而言，生产部门的作用是最大的，因为若不能生产出优质的产品，其他一切都免谈。所以我认为，其他部门根本不能跟我们比。”生产部门的经理得意洋洋地说。

“不对！如果没有优秀的销售人员把它卖出去，再好的产品也是白搭。”销售部门的经理立刻反驳道。

“依我看，”公关部主任也当仁不让，“如果一家企业没有良好的声誉和形象是绝对办不成任何事情的，因为对于一家毫无信任感可言的公司，人们是不会购买它的产品的。”

“我觉得各位的观点都有些过于狭隘。众所周知，员工是企业的第一生产力，如果员工的素质不高，且毫无工作意愿可言，那么，整个企业将会顷刻间陷于瘫痪状态。”人力资源部的负责人不服气地说。

直到这位 CEO 吃完了饭，隔壁那四位趾高气扬的年轻主管还在激烈地争论着。在离开餐厅时，他特意在那间包房门口停了下来。

“各位！”这位 CEO 说，“我刚才忍不住听了你们的讨论，你们能以自己的部门为荣，我很高兴！但是，根据我的经验，我想告诉你们的是：大家说的都不对。对于任何一家企业来说，它的任何部门都不能对其成败负责。打个比方说吧，一家管理成功的企业就像一个耍球的杂技演员。他将五个球维持在高空中，这五个球中，有四个是白色的球，分别代表‘产品’、‘销售’、‘政府与公共关系’和‘员工’；另外一个是红色的球，代表‘利润’。不论发生任何事情，这位杂技演员都要始终铭记：绝对不能让红球掉在地上。”

这位 CEO 说的完全正确。企业的管理者就像是耍球的特技演员，红球是无论如何都不能落地的，它就是利润。没有利润，一切都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

是空谈。

一个缺乏利润的企业，即使有优质的产品、良好的形象、最乐于奉献的员工以及雄厚的财务基础，它一样会陷入窘境，而且这种窘境会在顷刻间使一家知名企业化为乌有。

事实上，没有利润，对于从事商业的犹太人来说并不仅仅意味着企业难以为继，还意味着生存的危机。从某种意义上讲，追求利润不再只是犹太人维持事业发展的行为，还是他们不可推卸的责任与义务。久而久之，犹太民族形成了坚定、果断、狂热地追求利润的传统。

也许正是对利润的狂热追求，犹太民族才涌现了那么多商界巨头，才赢得了“世界第一商人”的美誉。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16

对未来所能做的最好投资，就是受教育

犹太人在流散的过程中深刻地体会到：**教育投资是对未来所能做的最好的投资，它不仅仅是经济上的投资，还具有放大其他资本（土地、货币）的作用。**

犹太民族以注重教育而闻名于世。犹太人是把教育作为一项神圣的宗教义务来履行的，哪怕是最贫穷的家庭，也会尽力使子女受到尽可能多的教育。

在20世纪初，美国工业管理委员会发现，犹太母亲的就业率大大低于其他民族，她们留在家里照看孩子，确保孩子上大学。而当时同为移民的意大利人对美国的教育顾虑重重，认为教育是一种人力剥夺。

在这种不同的教育投资观念的影响下，犹太人受教育程度比其他民族更高。据调查，1990年，在适合上大学年龄的犹太人中，有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

87%的在念大学，非犹太人只有40%。此外，犹太人都念学术水平较高的大学。1990年的另一项研究发现，大学毕业的犹太男性有65%，而白人男性的比率为57%；32%的犹太男性念过研究生，白人男性念过研究生的只有11%。

犹太人对教育的投资的确有了很好的回报。犹太人成为世界上公认的文化水准很高的群体，并为人类的思想、文化宝库做出了引人注目的贡献。在犹太人中产生的诺贝尔奖获得者、学科领域的代表人物以及各类专业人才，其人数之多和占人口比例之高是其他民族望尘莫及的。

有投资，就有回报

犹太人认为，教育是对未来最好的投资，而且，只要有投资，就会有回报。

《塔木德》中讲述了这么一个故事：

在以色列，曾经有这么一个人，他的儿子对学习毫无兴趣，他最后不得不放弃努力，而只教儿子《创世纪》一本书。

后来，敌军攻打他们居住的城市，俘虏了这个男孩，把他囚禁在一个遥远的城市。

恰好有一天，恺撒来到了这座城市，并到囚禁这个男孩的监狱视察。恺撒要求看一看监狱中的藏书，发现了一本他不知道怎么读的书。

“这可能是一本犹太人的书，”他说，“这里有人会读这本书吗？”

“有，”典狱官答道，“我这就带他来见您。”

典狱官把这个男孩找来，对他说：“如果你不会读这本书，国王就会要你的脑袋。你要是死在这儿的监狱里，总比被国王砍掉脑袋的好。”

“我父亲只教过我读一本书。”男孩答道。

典狱官把男孩孩从监狱里提出来，带到了恺撒面前。皇帝把书

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摆到男孩面前，年轻人就开始读，从“起初，上帝创造天地一直读到“这就是天国的历史。”(《创世纪》的第一章和第二章的一部分)。

恺撒听着男孩读，说道：“这显然是上帝，赐福的上帝向我打开他的世界，指示要把这孩子送回到他的父亲身边。”于是，恺撒送给这个男孩金银，并派两名士兵把男孩护送回他父亲那里。

圣人们听到这个故事后，说：“尽管这孩子的父亲只教他读了唯一一本书，赐福的上帝就奖赏了他。那么，想一想，如果一个人不辞辛苦的教他孩子读《圣经》、《密西拿》和《圣徒传记》，那他得到的奖赏该有多大呀！”

也许正是因为深知教育投资与回报的关系，相比其他民族，犹太人对教育投资更为重视。

以以色列为例。

以色列建国后，曾经郑重地邀请大科学家爱因斯坦担任第二届总统；1978 年～1983 年任以色列总统的伊扎克·纳冯离任后，乐颠颠地走上了教育部长的职位，犹太民族对教育的重视可见一斑。

以色列建国以后，历届政府一直在教育方面投入了较高的经费，因此为教育事业的发展奠定了雄厚的物质基础。

20 世纪 70 年代中期以来，以色列教育经费在国民经济中的比重一直没有低于 8%，这一比例超过了许多发达国家。在现今的以色列，5 岁～18 岁的少年都必须进入学校接受免费教育。高中以上学生的学费，由政府根据其家庭经济状况给与补助，或全免，或减收。

这些投资很快给以色列带来了积极的影响：在短短几十年的时间内，文盲基本扫除，每 4500 人中就有一名教授或副教授，大学毕业生占全国总人数的 10.5%。以色列也成为了世界上的工业强国和农业强国，人均国民收入达到近 8000 美元的水平。

学校在，犹太民族就在

学校作为教育的场所，在重视教育的犹太人的心中长期占有非

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常重要的地位。

相传公元68年前，占领犹太国的罗马人肆意破坏犹太教堂，图谋灭绝犹太人。面对犹太民族的空前浩劫，约哈南拉比殚精竭虑，想出一个办法，但必须亲自去见包围着耶路撒冷的罗马军队统帅韦斯巴芗。

约哈南拉比假装生病要死，才得以出城见到罗马司令官韦斯巴芗。他看着韦斯巴芗，沉着地说道："我对阁下和皇帝怀有同样敬意。"

韦斯巴芗一听此话，认为侮辱了皇帝，做出要惩罚拉比的样子。

约哈南拉比却以肯定的语气说："阁下必定会成为下一位罗马皇帝。"

将军终于明白了拉比的话，很高兴地问拉比此来有何请求。

拉比回答道："我只有一个愿望，给我一个能容纳大约10个拉比的学校，永远不要破坏它。"

韦斯巴芗说："好吧，我考虑考虑。"

不久以后，罗马的皇帝死了。韦斯巴芗当上了罗马皇帝。日后当耶路撒冷城破之日，他果然向士兵发布一条命令："给犹太人留下一所学校！"

学校留下了，留下了学校里的十多位老年智者，维护了犹太的知识、犹太的传统。战争结束后，犹太人的生活模式，也由于这所学校而得以继续保存下来。

学校是犹太民族成员的塑造机构和犹太文化的复制机制，约哈南拉比以此为保留的着眼点，无疑是一项极富历史感的远见卓识。

自此，犹太人重视学校的传统也得以流传下来。

即使是流散时期，犹太人也极其重视学校建设。他们每到一处，站稳脚跟之后就立即创办学校。在中世纪的犹太教育中，由于宗教教育占有主导地位，所以各式各样的科来尔经学院及法律学校比比皆是。近现代以来，世俗教育逐渐发达，许多犹太学校成了传播现代科学文化知识的重要场所。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人在开发巴勒斯坦、重建家园的过程中，也把学校建设摆在了重要位置。

1919年，犹太人正同阿拉伯人处于日趋激烈的冲突之中，耶路撒冷的希伯来大学便在前线隆隆的炮火声中奠基开工。此后连绵不绝愈演愈烈的冲突，并未能阻止这所大学在1925年建成并投入使用。

以色列建国以后，把学校建设列入了国家计划的主要日程，在短短的几年间就建立了门类齐全的各级学校。如今，人口仅400多万的以色列却拥有6所世界一流的名牌大学：希伯来大学、特拉维夫大学、以色列理工学院、海法大学、内格夫—本古安大学和巴尔伊兰大学。

犹太人之所以如此重视学校的建设，除了他们具有那种“以知识为财富”的价值取向之外，更高层次上，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。学校不仅是培养人才的基地，更是维护民族共同体的有效途径。正如犹太哲人约哈南拉比所说：只要学校在，犹太民族就在。

学习，终生不懈的任务

一位赶路的人，在路边看见一辆马车，于是，他走了过去，想问问马车师傅是否愿意出行。

当他走到马车跟前，发现马车师傅并不在车上。

“你们知道马车师傅去哪儿了吗?”他向周围正在玩耍的小孩询问。

“他就在那边。”小孩回答道。

这个人沿着孩子们所指的方向找去。

就在不远处，他看到了马车师傅，原来他正在专心致志地学习《塔木德》。

一位赶马的师傅，学问对他似乎派不上多大用场，可他却不忘利用赶马的空闲学习，由此可见，整个犹太民族对学习是何等的重视。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人将学习定义为终生不懈的任务。

古时候，犹太人的墓园里常常放有书本，说是在夜深人静时，死人会出来翻阅。这种做法有一种象征的意味：生命有结束的时候，求知却永无止境。

犹太商人也非常重视学习，学习被他们视为最精髓的赚钱秘诀。因为只有不懈地学习，才能拥有广博的知识和高智商的头脑，才能在纷繁复杂、瞬息万变的商海中从容自若、稳操胜券。

金融投机家索罗斯在炒股期间，不仅近乎疯狂地工作，也近乎疯狂地学习。仅他所订阅的报刊杂志种类就高达 30 多种，甚至包括《肥料溶液》和《纺织周刊》。不懈的学习为他提供了丰富的知识与讯息，是他成功的保证。通过学习，他的眼界开阔了，了解到了宏观的社会、经济和政治因素会怎样影响某一行业在某一段时期内走势，而不再局限于关注某一支股票在未来一段时间的发展经营。

报界巨头普利策也是一个痴迷于学习的人。无论环境多么恶劣，他都抓紧每一分每一秒如饥似渴地读书。曾经有一段时间，普利策把他的业余时间都花在图书馆里，把那里当成他居所以外的家。学习让他视野开阔、记忆力超凡。

基于把学习视为终生不懈的任务，在犹太人眼里，受教育，什么时候都不算晚。

传说拉比阿基瓦在 40 岁之前什么都没有学过。在他与富有的卡尔巴·撒弗阿的女儿结婚之后，新婚妻子催他到耶路撒冷学习《律法书》。

“我都 40 了，”他对妻子说，“我还能有什么成就？他们都会嘲笑我的，因为我一无所知。”

“我来让你看点东西。”妻子说，“给我牵来头背部受伤的驴子。”阿基瓦把驴子牵来后，她用灰土和草药敷在驴子的伤背上。于是，驴子看起来非常滑稽。

他们把驴子牵到市场上的第一天，人们都指着驴子大笑。第二天又是如此。但第三天就没有人再指着驴子笑了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"去学习《律法书》吧，"阿基瓦的妻子说，"今天人们会笑话你，明天他们就不会再笑话你了，而后天他们就会说：'他就是那样'。"

这就是犹太人，坚持终生学习，也由此终生受益。

财富教育，成就商业奇才

在很大程度上，犹太民族巨富辈出，得益于该民族对财富教育的重视。犹太人的财富教育是世界闻名的。

作为父母，他们会针对孩子不同的年龄段，采取不同的方式进行财富教育。

孩子刚满周岁的时候，给他们送股票；

3 岁的时候，开始教他们辨认硬币和纸币；

5 岁的时候，让他们知道钱币可以购买任何他们想要的东西，并且告诉他们钱是怎样来的；

7 岁的时候，让他们能看懂价格的标签，以培养他们"钱能换物"的理财观念；

8 岁的时候，让他们知道可以通过做额外的工作赚钱，知道要把钱储存在银行的储蓄账户里；

10 岁的时候，让他们懂得每周节俭一点钱，以备大笔开支使用；

12 岁的时候，让他们知道制定并执行两周以上的开销计划，懂得正确使用银行业务的术语……

这些早期的财富教育让犹太人很早就知道怎么获得财富、怎么投资、怎么理财，为他们日后在商业领域的成功奠定了基础。

以洛克菲勒为例，他一生中重要的几次行动和他的经营风格在他早年都能看到端倪。

在洛克菲勒四五岁的时候，父亲就让他帮助妈妈提水、拿咖啡杯，然后给他一些零花钱。

再大点的时候，父亲就不给他零花钱了，告诉他如果想花钱，就自己挣！于是他就到农场帮着干活，挤牛奶，跑运输，包括拿个牛奶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

桶，都算好账。洛克菲勒把每一个细小的环节都给量化，把自己给父亲干的活都记录在自己的账本上，到时与父亲结算。每到结算的时候，父子两就对账本上的每一个工作任务讨价还价，并经常为一项细微的工作量大小而争吵。

有一次，洛克菲勒在树林里意外发现了火鸡的窝，于是他就在附近埋伏，等到火鸡外出觅食，他就把小鸡抱回家，关在自己的房里精心饲养。到了感恩节，火鸡长大了，他便把它卖给了邻近的农民。洛克菲勒的母亲是个虔诚的教徒，她认为儿子的行为亵渎了神灵，所以非常气愤，并把他绑在柱子上毒打。

可洛克菲勒的父亲却对儿子的赚钱本领大为欣赏。他对妻子说："儿子日后肯定会比你我强！你难道还看不出来，现在在这个国家里最重要的就是钱！钱！钱！否则的话，寸步难行！"这件事情让洛克菲勒深受父亲的熏陶，从小就养成了无缝不钻的商业意识。

等到洛克菲勒再大一些，父子俩有时会谈一两笔生意，譬如把什么农产品在市场上卖掉后，由父亲支付多少佣金的问题。这时父亲总是显出一副寸利必争的样子。儿子也不示弱，使出浑身解数，尽可能地要多抠进一个子儿。直到后来，洛克菲勒才明白当初的父亲是在对自己进行职业培训，那时候父亲已发现他的商业天赋。和父亲斤斤计较的讨价还价使洛克菲勒从小就具备了非常敏捷的判断力和娴熟的谈判技巧，而这一切都成了他日后驰骋商海的宝贵财富。

洛克菲勒有了子女之后，他也沿用了这套教育方法。与父亲的教育方法有所不同的是，他不仅让孩子知道如何赚取财富，还让他们懂得了节俭。

在犹太家庭中，类似洛克菲勒家族的财富教育并不少见。

通过财富教育，犹太民族的商业思想一代传一代，造就了许许多多的商业奇才。

可见，**早期的财富教育对一个人，乃至一个民族的发展都有着非同寻常的意义。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

17

永远站在大众的立场上看问题

俗话说，曲高和寡。

为人处世，犹太人深谙以大众的利益为出发点的重要性。

犹太人认为，不论是在日常生活中，还是在工作中，也不管一个人从事什么职业，都不要忘了站在大众的立场上看问题。

站在大众的立场上看问题，会让人从新的视角有新的发现，一个人的世界将变得更为开阔。

犹太人用事实证明了这一点。

在新闻界，犹太记者、编辑和报刊创办者对新闻事件保持客观、公正的态度，提供了大众所需要的报道，得到了大众的认可、大众的支持；

在商界，不少犹太商人让商品，哪怕是高雅艺术品大众化，赢得了更大的市场份额，赚取了更多的利润；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在选择职业时，犹太人选择那些在大众中认同性高的工作。在这些工作中的成就让他们赢得了全世界的赞赏与认同。

追求普遍价值

从前，有一位博学者——样样知识皆通的人。

有一天他病倒了，他的大夫劝他搬到气候温暖的地方去。他于是搬到了一个小镇上，生活在一群没有知识的普通人中间。

按照当地的习惯，人们问他："你以什么为业？"

"我会拔火罐。"

之后，他的妻子问他：

"我真不明白，你有那么多的学问，却和别人说什么自己是做拔火罐的，你这样做能带来什么名誉和利益呢？"

"这个镇上的人，"这位学者丈夫解释说，"都是些可怜的人们，他们的所需非常简单。如果我告诉他们我有多少学问，他们并不能懂得这对他们有什么用处。他们会把我看作一个对他们一点好处也没有的人。但是，能拔火罐对人们来说很难。这样的一个人对他们来说是非常有用的！我保证，他们将非常尊重我。"

这位博学者的一番话道出了犹太人在社会生活中的一大特点：追求普遍价值。

基于以上观点，犹太人喜欢选择那些在大众中认同性较高的工作。

在全世界范围内，比较容易得到普遍性认可的领域之一就是自然科学。在这个领域，犹太人的成绩令人瞩目。仔细想来，这些成就得到人们的认同，并不在于它让人感到强烈的犹太色彩，而在于它所具有的普遍价值。

社会学家迪尔海姆、哲学家本格森、经济学家萨缪尔森等人取得的成就都是围绕着世界共同关心、能够得到世界承认的理论展开的，并没有特别专注于犹太思想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在艺术方面也是如此。对近代以后的犹太作曲家进行研究的鲁内·雷波比奇说："犹太作曲家并没有用犹太音乐丰富西洋的音乐形式。他们是最典型的西洋作曲家。"

在美术方面，比较有名的犹太人画家有皮萨罗、夏加尔、莫迪里阿尼、本·香等。皮萨罗的绘画没有半点犹太的氛围；夏加尔的绘画充满幻想，他把犹太人"木其夫"（音译）的绘画技法融人到绘画当中，是在第二次世界大战之后，在他的声望确立很久以后；莫迪里阿尼所画的扭曲了脸的人物像，被人们评价为象征着第一次世界大战后的社会不安，而这并不是别样的犹太式绘画；本·香在他的作品里面插入了希伯来文字，可他的这种流派风格的出现也是在第二次世界大战之后。

在艺术领域，我们只能在文学方面找到被认为具有犹太民族性的例子。也就是，获得1966年诺贝尔文学奖的阿格诺和扎克斯以及获得1978年诺贝尔文学奖的辛格。他们都是因为详细地描写了犹太人的生活而获奖的。不过，这也是因为诺贝尔文学奖评奖委员会是以在文学领域中反映追求民族美学和理想的作品作为选择对象的。

相比阿格诺、扎克斯和辛格，同样获得了诺贝尔奖的帕斯捷纳克，他的作品就是以纯粹个人的自由而不是以犹太人的故事作为主题的。他们的作品要比前三位的作品获得更广泛的支持。

此外，即便是没有获得诺贝尔奖，诗人海涅也以其华丽的诗篇赢得了万千读者的赞美。大文豪卡夫卡，以其作品向人们讲述着所谓人的个体存在的价值，直到今天仍受欢迎。

总之，这些犹太巨匠受人瞩目，原因在于他们的成就所具有的普遍价值，而不是所谓强烈的犹太色彩。

致力于为大众服务

在世界新闻界，犹太人的活动十分引人注目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在第二次世界大战前，在德国有影响的《贝鲁利纳·格布拉特》是由劳德鲁夫·莫杰斯创刊的；《法兰克福时代周刊》是由列奥波鲁德·索尼曼创刊的；《曙光邮报》是由列奥波鲁德·乌尔斯坦因创刊的，这些创业者都是犹太人。

世界著名的英国通讯社路透社的创立者，朱利亚斯·路透也是犹太人。《每日快讯》的创办者如拉尔夫·布鲁门菲尔德、《每日电讯》的创刊者雷比·曼海姆等报界知名人士也都是犹太人。

占人口极少数的犹太人，竟然拥有这么多有名的报刊，这与他们不服从于特定的权力阶层，客观地观察事物，致力于为大众服务有关。

最初，站在大众的立场进行报道的就是普利策。

从普利策的办报宗旨，我们可以看出他为大众服务的思想：在我们这个日益繁荣的大城市里，需要这样一种日报。这份报纸不仅售价低廉，而且内容丰富；不仅内容丰富，而且篇幅浩大；不仅篇幅浩大，而且充分发扬民主，真正致力于人民的事业，而不为有钱有势者谋利益。它将多登新世界的报道，少登旧世界的报道。它将揭露一切诡骗和无耻，抨击一切社会罪恶和弊端。它将以真诚的态度为人民的利益而奋斗。

约瑟夫·普利策（1847 年～1911 年）16 岁的时候独自一人从匈牙利移民到美国。在南北战争中，志愿加入了北方军队，有过新闻记者的经历。31 岁时，普利策竞标买下了破产的圣路易斯·迪斯帕奇报社。他把这家报社与朋友经营的贝斯托利希邮报合并起来，于 1878 年创刊《圣路易斯·迪斯帕奇·邮报》。

当时的报纸，毫无例外，都是以少数的上流阶层为对象，刊登一些政治评论和科学报道。由于内容枯燥，发行量一直不大。

作为报社负责人，普利策提出了“绝不提供民众以外的任何东西”的口号。这是对林肯总统著名的哥德斯堡演说中的一节“民有、民治、民享的政府”的更进一步的集约化的理念。

他认识到，普通民众关心的是耸人听闻的消息。普利策把发布

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

耸人听闻的消息作为新闻发行的基础，开拓了在此之前任何报纸都没有采用过的新形式。

他常常把银行家、暴发户、股票经纪人作为猛烈抨击的对象，连政府要员也不放过。把他们的腐败堕落行为揭发出来，并进行严厉的批判是普利策的特色。就这样，在普利策"为民服务"的编辑方针的指导下，依靠对事件的尖锐抨击，大大提高了社会的关心程度。

当然，服务民众，普利策也受益于民众。

由于在他的报纸上登载了那些站在民众的正义立场上的消息，使文章充满了戏剧色彩，《邮报》的发行量在不知不觉间扩大了。

后来，他还接管了《世界报》，也获得了巨大的成功。他还建成了当时纽约最高的建筑——《世界报》报社，成为了纽约名副其实的报界巨头。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

18

能赚钱的智慧才是真智慧

一代代犹太人从事经商，赚取了让世人瞩目的财富，靠的就是令人敬佩的商业智慧。

犹太人认为，赚钱是一个运用智慧的过程，想要成为一个富人，必须要有赚钱的智慧。

在犹太人眼里，能够赚钱的智慧才是真智慧。

不过，智慧这个词也属于模糊概念，范围极大、定义又不清，到底什么是智慧，可能各有各的说法，那么在犹太商人看来，什么是真智慧呢?

融入金钱的智慧，才是活的智慧

犹太人有则笑话，谈的是智慧与财富的关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两位拉比在交谈:“智慧与金钱,哪一样更重要?”

“当然是智慧更重要。”

“既然如此,有智慧的人为何要为富人做事呢?而富人却不为有智慧的人做事?大家都看到,学者、哲学家老是在讨好富人,而富人却对有智慧的人露出狂态。”

“这很简单。有智慧的人知道金钱的价值,而富人却不懂得智慧的重要呀。”

拉比的说法不能说没有道理,知道金钱的价值,才会去为富人做事,而不知道智慧的价值,才会在智者面前露出狂态。

但是,笑话明显的调侃意味又体现在哪里呢?其实就体现在这个内在悖谬之上:有智慧的人既然知道金钱的价值,为何不能运用自己的智慧去获得金钱呢?知道金钱的价值,但却只会靠为富人效力。而获得一点点酬劳,这样的智慧又有什么用,又称得上什么智慧呢?

所以,学者、哲学家的智慧或许也可以称作智慧,但不是真正的智慧,在金钱面前无所作为的智慧,是不可能比金钱更重要的。基于这样的观念,犹太人认为,即使是一个十分渊博的学者或哲学家,如果他赚不到钱,那么学者的智慧只是死智慧、假智慧。这大概就是犹太人对学识渊博却四壁空空的学者不加赞赏的原因之所在。

相反,富人没有学者之类的智慧,但他却有聚敛金钱的智慧,却有通过金钱去役使学者智慧的智慧。这才是真正的智慧。

为何如此理解?因为有了这种能够聚敛金钱的智慧,“没钱”可以变成“有钱”,没有“智慧”可以变成有“智慧”,这样的智慧当然比金钱,比通常意义的“智慧”更重要。

也就是说,**在犹太人眼里,真正的智慧是能够生钱的智慧,真正智慧的人是既有学识又有钱的人。**

活用智慧,轻松赚钱

犹太民族是最善于利用智慧赚钱的民族。对于犹太人的赚钱智

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

慧，法国的思想家孟德斯鸠曾作出了这样的评价："记住，有钱的地方就有犹太人。"

拥有赚钱智慧的犹太人赚钱通常不分地方，也不分时间。有的犹太人，甚至在生命的最后一刻也不放过用智慧赚钱的机会。

有一个叫菲勒的犹太富翁，活了77年，临死前，他让秘书在报纸上发布了一个消息，说他即将去天堂，愿意给有亲人去世的人带口信，每人收费100美元。

这一看似荒唐的消息，引起了无数人的好奇心，结果他赚了10万美元。

也许嫌赚得不够多，他又让秘书登了一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一位有教养的女士共居一个墓穴。结果，真有一位贵妇人愿意出资5万美元和他一起长眠。

犹太人认为，智慧是无穷尽的，可赚的钞票也是无穷尽的。

犹太教士说："钞票有的是，遗憾的是你的口袋太小了。如果你的思维足够开阔，那你的钱包就会随之增大了。"换句话说，如果思维足够开阔，没有钱也可以通过"赚"的方式得到自己想要的东西。

加利曾为一个贫穷的犹太教区，写信给伦贝格市一位有钱的煤商，请他为了慈善的目的赠送几车皮煤来。

商人回信说："我们不会给你们白送东西。不过，我们可以半价卖给你们50车皮煤。"

该教区表示同意先要25车皮煤。交货3个月后，他们仍没付钱。

不久，煤商寄出一封措词强硬的催款书。

没几天，他收到了加利曾教区的回信：

"……您的催款书我们无法理解，您答应卖给我们50车皮煤减掉一半，25车皮煤正好等于您减去的价钱。这25车皮煤我们要了，那25车皮煤我们不要了。"

煤商愤怒不已，但又无可奈何。他在高呼上当的同时，却又不得不佩服犹太人的聪明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

在这其中，加利曾教区的犹太人既没耍无赖，又没搞骗术，他们仅仅利用智慧，让人白白“送”来了25车皮煤。

这恰恰验证了犹太人的观点：**智慧是终其一生永远相伴相随的财富；如果想拥有财富，就先拥有智慧；有了智慧，财富自然就有了。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

19

一切皆可变通

由于历史的原因，犹太人所处的环境和条件千差万别。但是，不管在欧洲、美洲，或是在亚洲乃至非洲，不管是从事商业、科学技术事业，或是文化艺术领域乃至农业领域，都涌现出大批事业有成的佼佼者。

究其原因，其中很重要的一点就是他们能适应环境，活用他们所处环境的一切有利条件，充分发挥自己的潜能，由此开拓出一片天地。

犹太人认为，每个人都处于一定的客观环境之中，这些客观条件既可能有助你发展，也可能有碍你发展。因此，人不能只是被动地适应客观环境，而应该灵活地运用客观条件为自身服务。

在犹太人眼里，一切客观条件都具有变通性，其中不乏规则、法律甚至传统教义。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变通乃生存的智慧

在犹太民族,变通的思想由来已久。

几个世纪以来为自由与独立而献身的学者和教师让后人敬畏,然而,这些英雄们的一些活动也受到后人的质疑。

例如,马萨达960位男女老少的大规模自杀是否真的正当?他们是否该在他们的能力范围内尽一切努力活下去,即便那意味着投降罗马?

事实表明,犹太拉比们更倾向于在对抗中变通。也就是说,在激烈的对抗中,如果能够在分歧变得复杂和不可逆转之前找到一个折中的办法,哪怕是妥协,他们也会采用。

犹太人的这种态度在下面这个传统故事中也得到了体现。对那些可以做到灵活变通却没有做的人,犹太人给予的是批评。

有一个人,他有一个叫卡姆扎的朋友,还有一个叫巴卡姆扎的敌人。有一次,他举办一个聚会,命令一个仆人去请卡姆扎,但他的仆人却将他的敌人巴卡姆扎请来了。

“你到这儿来干什么呢?”这个人问道。

巴卡姆扎说:“既然我都来了,就让我呆在这儿吧。我会为我吃的和喝的付账的。”

“不行。”这个人回答道。

“那就让我付一半费吧!”

“再说一次,不行!”

然后,这个人就用手把巴卡姆扎抓起来扔出去了。

巴卡姆扎说:“既然所有的拉比们都在场,却都没有制止他。他们必然是赞同他的做法的。我要向政府告发他们。”

他到皇帝那里说:“犹太人在密谋反叛你。”

“我怎么能知道呢?”皇帝问道。

“送一份祭品给他们的神庙做牺牲,”巴卡姆扎说,”看他们是不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是在他们的祭坛上用它。”

于是，皇帝给了巴卡姆扎一头精心喂养的小牛，让他送给犹太人。在路上，他在它的嘴巴上弄了一个污点——或者是在它的眼睛上弄了污点——而这个地方的污点将使小牛不再适合在祭坛上使用。

拉比们倾向于用这头小牛做牺牲，以便不惹怒政府。

但拉比泽查里亚·本·阿弗基琉斯对他们说：“人们会说我们向我们的祭坛供奉了不洁净的牲口。”

于是，他们做出决定，杀死巴卡姆扎，使他不能向皇帝告密说他提供的牺牲被拒绝了。

但拉比泽查里亚·本·阿弗基琉斯再一次干涉了。

“我们要用死来谴责一个在用作牺牲的牲口上弄了污点的人吗?”他争论说。

作为这个事件的结果，拉比约哈南说：“由于拉比泽查里亚·本·阿弗基琉斯的小心翼翼，我们的房屋被毁，我们的神庙被烧，而我们的人民被逐出他们的土地。”

这个故事告诉人们，因为没有灵活变通行事，得到的是惨痛的结果。犹太人力主变通的思想显而易见。

事实上，现实生活中的犹太人也善于变通。

第二次世界大战期间，利用“变通”的方式，犹太拉比卡利什挽救了数千犹太人的性命。

面对希特勒的大肆屠杀，立陶宛的犹太难民纷纷逃亡，取道日本继而到达中国成了不少难民的选择。

为了使自己更多的同胞脱离魔爪，犹太拉比卡利什根据日本入境管理条例中“入境签证以家庭为单位”的规定，立即向立陶宛犹太人委员会发去出自《塔木德》格言的密电——“六个人可以披一块头巾祈祷。”（日本函电审查官误以为这是一个宗教礼仪问题）。

立陶宛的犹太难民立即明白了来电的意思，知道它说的是“六个人可以用一份证件上路”。于是，2000多名素不相识的犹太人组成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个又一个"六口之家"，纷纷踏上了日本列岛。随后，到达了中国的上海。

当一个又一个犹太人的"6 口之家"通过各种途径踏上日本列岛之时，日本人还只是惊讶于犹太人在家庭规模上的高度同一性，不经拉比的开导，他们是绝对想不出犹太人的家庭人数竟然是由日本出入境管理条例决定的。

在犹太人的眼里，除了上帝，一切都可以变通。**鉴于这样的思想，一切难题都能找到答案，一切困难就不成其为困难，这也是犹太民族能够在数次大劫难中存活下来的一个重要原因。**

变通是商人的基本策略

犹太商人的基本策略是变通。

犹太圣典《塔木德》训示犹太子孙远离堪称魔鬼特使的酒。但现在世界上最大的酿酒公司却是犹太人的。

在实际经营活动中，与其他民族的商人一样，犹太商人也会遇到法律规则与经营目标发生冲突的情况，但犹太商人总是善于以变通的方式予以化解。

犹太人自己有这么一个笑话：

以色列的住房问题很严重，几个德裔犹太人只好将一个报废的火车车厢作临时住舍。有一个晚上，几个德裔犹太人穿着睡衣，在寒风中颤抖不已地来回推着车厢。

一个本地犹太人不解地问："你们到底在干什么？"

"因为有人要上厕所，"推车人耐心地说明，"车厢里写着：停车时禁止使用厕所。所以，我们才不停地推动车厢。"

这就是犹太人的"变通"。

规定既然不能废除，用厕所又在情理之中，聪明的德裔犹太人就想出了让列车"动起来"的点子。

只要车厢一动，"停车时禁止使用厕所"的规定便从其本意上不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

适用了。这样，就在几个德裔犹太人的瑟瑟发抖之中，规定没有被违反，如厕的要求也满足了。

这个笑话表明，犹太人的确具有很强的变通能力，即从形式上遵守规则或法律，同时又不真正改变自己原有活动方式的智慧和能力。

在犹太人无所不能的变通之下，就是国籍也能成为赚钱工具。

斯瓦罗斯基家族是奥地利的一个世家望族，世代相传从事仿钻石饰品的生产。在第二次世界大战结束时，奥地利被盟军占领，法军以斯瓦罗斯基公司曾为德军生产军用物资为由要没收公司财产。

这时，美籍犹太商人罗恩斯坦得知此事，立即赶到斯瓦罗斯基公司，提出他可以去同法军交涉，阻止法军没收。条件是：如果交涉成功，斯瓦罗斯基公司必须把公司产品的销售权让给他，并且在他有生之年，他有权从销售总额中提取 10% 作为报酬。

当时斯瓦罗斯基公司没有别的选择，只能接受罗恩斯坦的条件。于是罗恩斯坦出面与法军交涉：

“我是美国人罗恩斯坦，从今天起斯瓦罗斯基的公司已是我的财产，请贵军不要予以接收。”

法军一听说斯瓦罗斯基公司已经成了美国人的公司，顿时无言以对，只好放弃了没收的想法。

此后，罗恩斯坦没花一分钱就设立了斯瓦罗斯基公司的销售代理公司，仅仅是开开发票，便获得了斯瓦罗斯基公司 10% 的利润。

犹太人高超的变通能力不能不令人惊叹。

可以说，正是得益于“变通”这一生存智慧，犹太民族得以在劫难中重获新生。也是得益于“变通”这一经商智慧，犹太民族得以驰骋商海。变通的智慧拯救了犹太民族，也成就了犹太民族。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20

法律是一件武器

犹太民族有“律法的民族”之称。

最初，犹太祖先由摩西率领逃出埃及时，在西乃山上接受了上帝赐予的“十戒”。在希腊文和英文版的《圣经》中，十戒中的律法被写为“nomos”。十戒是上帝的命令，“律法”就是符合其内容的宗教或者道德行为规定。

犹太人从十戒中引申出了民法、商法、刑法以及典礼仪式，并且在《圣经》中做了详细的规定。但是，犹太人没有将带有右倾内容的律法都称为“法”。

“托拉”在希伯来语中是“教化、上帝的旨意和指示”的意思。这个词是由“教化”这个动词演变成的名词，这就在概念上包含了这样一个意思，即上帝的意志可能会在某一天得到实现。就是说，人们行动的指针就是“托拉”，你对此重视还是轻视，你有选择的自由。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人对律法的理解有别于其他民族。

重视"托拉"的犹太人的律法观和古代希腊或罗马人将国法当成至高命令的观点不太一样。对于希腊人或罗马人来说，国家和法律是固定不变的，而犹太人则认为，除了上帝不变，什么都是变化的。

也许是受传统观念的影响，犹太商人一方面继承了犹太民族重视法律的传统，具有良好的法律素质，严格遵守法律。另一方面，他们又总是在法律允许范围内的边缘上活动，最大限度地利用法律。

犹太人认为，对普通人来说，法律是一种约束；对谙熟法律、善用法律的人来说，法律是一件武器，可为其打开赚钱、敛财的方便之门。

法律再完善，也会有漏洞

对商人来说，法律、条文太多，束缚太多，并不利于赚钱。在商人看来，约束越少越便于赚大钱。

如何才能摆脱法律的约束，而又不受其惩罚呢？唯一的办法就是寻找法律的漏洞。

犹太人认为，再完善的法律也有不可克服的漏洞。只要仔细研究，认真寻找，一定会找出不少的漏洞。钻透这些漏洞，就有无尽的黄金流出来。

于是，犹太商人在满世界里寻找法律的漏洞。

即便是面对他国严密的外汇制度，犹太商人也不轻易放弃。在20世纪70年代初，正是看到了日本外汇制度的漏洞，犹太商人利用日元大幅升值之机，在短短几个月的时间里，赚了日本政府数亿美元。

1970年8月，日本的外汇储备约为35亿美元，这是日本全体国民战后25年辛勤劳动的结果。

可是，从10月份开始，外汇储备便不寻常地成亿地向上攀升。对此，日本当局并未意识到有什么不妙，相反，政界、新闻界和商界的大多数人，都陶醉于良好的自我感觉之中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在几个月的时间里，日本的外汇储备突破了100亿美元大关，使日元的升值成为可能。面对美元兑日元汇率的大幅变化，犹太金融投机家们开始向日本大量抛售美元。

日本政要自恃外汇管理制度周详严密，他们根本不相信在大量流入的外汇背后，有人在做着买空卖空的"生意"，当然也没有注意到外汇预付制度的"缺陷"——为了促使本国企业开展对外贸易，政府对于已签订出口合同的厂商提前付给外汇，帮助企业及时进口原料，减少资金占用；依据国际惯例，政府还允许退货。

犹太金融投机家们盯住的正是"提前支付外汇"和"允许退货"这一"漏洞"。他们先与日本出口厂商签订出口合同，将美元卖给日本，等日元升值后，再以退货的方式把美元买回来。

这一卖一买之间，便有日元升值造成的差价。这差价可不是小数目！

1971年，在不到一年的时间里，日本的外汇储备由35亿美元猛增到129亿元，日本政府这时才如梦初醒，意识到有中了诡计的可能。到3月31日才停止"外汇预付"，不过还留了一个尾巴，允许每天成交1万美元。

最后，当外汇储备达到了150亿美元时，日本政府不得不宣布日元升值，由360日元兑换1美元提高到308日元兑换1美元。

这意味着，犹太人向日本每卖出买进1美元，便净赚52日元。也就是说，犹太人用50多亿美元赚了2000多亿日元，卷走了日本人8亿美元，相当于每个日本人损失了5000日元。

连外汇管理制度都有漏洞，其他的法律条文也就可想而知了。从另一个角度来说，连外汇管理制度的漏洞也敢钻，可见犹太人的胆量与智慧的确非同一般。

找出法律漏洞，打开方便之门

世人皆知，善用法律，巧于守法是犹太人的专长。从古至今，犹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太人对法律的钻研都很有深度。多年来,犹太人以其灵活多变的智能从法律的漏洞中寻找着自己的利益。

一位富翁临终前,他唯一的儿子还在远方无法回来,只有一个奴隶在身边。于是他立下了遗嘱:“我死之后我的全部财产归奴隶所有,我的儿子可以任意选一件物品为他所有。”接着就咽了气。

儿子回来之后,见到遗嘱很是伤心:“父亲怎么会把他全部的财产都给奴隶,而只给自己一件物品呢?”他百思不得其解,于是去请教村里的拉比。

拉比听了,微微一笑,对他说:“你父亲真是聪明,他给你留下了他的全部财产啊。你再好好看看你父亲的遗嘱吧。”

富翁的儿子再仔细一想,这才恍然大悟:原来父亲是担心自己去世后奴隶带着财产逃走,才把全部财产都送给奴隶。而且他也料想到,等儿子回来,只要选择了那个奴隶也就得到了全部的遗产。

这位犹太人父亲可谓良苦用心。不仅如此,他还是一个善于钻法律漏洞的人。

在他的遗嘱里就有一个漏洞。遗嘱所给予奴隶的全部权利都建立在一个没有明确写出来的前提上,那就是奴隶的全部财产都属于主人。这是当时社会通行的惯例,也是一个无须说明的前提。

这样一来,只要前提一变,他的儿子选择了奴隶,在并不违约的情况下,这位父亲的目的也就达到了。

从这里不难看出,犹太人的智慧在于,在严格履约的同时,巧妙避免合约中所规定的不合本意的安排,却不背上毁约的名声。

在犹太民族,像这样善于利用法律的人比比皆是。

洛克菲勒家族就有许多钻法律空子的故事,其中一个就是钻法律的空子抢铺油管。

洛克菲勒想独占全美石油资源,但面临一大障碍——泰特华德油管公司。尤其是泰特华德油管公司从石油产地铺了一条输油管直达安大略湖畔的威汤油库,这给洛克菲勒带来了很大威胁。不除掉这条油管,他寝食不安。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洛克菲勒想铺设一条与之平行的油管，可是油管必须通过巴容县境，而巴容县是泰特华德公司的势力范围。而且泰特华德公司早就促使议会通过了一个议案，声明除了已经铺设好的油管外，不许其他油管路经该县县境。

这是一个不小的难题，洛克菲勒想了许久，终于有了一条妙计。

在一个没有月亮的夜晚，巴容县的东北角突然来了一群大汉，他们手拿铁铲拼命地挖土掘沟，很快便掘出一条沟，接着又一个劲地把油管埋入沟内，并迅速填平……天还没亮，他们已经全部完工。

第二天，人们发现美孚石油公司已在巴容县安置了一条油管。当局政府准备控告洛克菲勒，这一事件也惊动了报界，记者们纷纷采访。

于是，洛克菲勒召开了记者招待会，在会上他说："县议会的议案规定，除了已经铺设好的油管外，不准其他油管过境，希望大家到现场参观一下，以判定美孚石油公司的油管是否铺好。"

县议会自知议案不严密，被钻了空子，无奈之下，官司不了了之。美孚石油公司的目的也就达到了。

上述事例说明，任何法律都是有漏洞的。不过，这个漏洞是针对聪明人而言的。因为，钻漏洞毕竟还需要有非同凡响的心智和机敏，比如同立法者有不同思路，或者能高屋建瓴地洞悉其奥秘。可见，对经商者而言，深入地学习和研究法律很有必要。

合法避税，但绝不漏税

"绝不漏税"是犹太人的一句经商格言，体现了他们强烈的纳税意识。

假如一个人从海外旅行归来，把钻石藏在鞋里或者其他的某处，企图不通过缴税入境，而且还真的蒙住了海关人员，那么犹太人知情后一定会说：

"像钻石之类的装饰品，关税一般不会超过8%。依法纳税，堂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

堂正正地入关，只要提价18%就可以赚取10%的利润。这样简单的问题，怎么他就不知道呢？难道8%的关税就能买去一个人的良知吗？"

"纳税是与国家订立的神圣契约，"犹太人说，"无论发生什么问题，我们都要履行契约。偷税、漏税和逃税是无法原谅的。"偷税漏税之类的事情，很难和犹太商人沾上边。

这就是犹太人，为赚钱可以暂弃自己的宗教信仰，却又认为良知和尊严绝对不可出卖。

但是，为了获得更多的利润。他们也在税收上想办法，那就是：合法避税。

关于避税，《塔木德》中有一句话——"纳税天经地义，避税合理合法。""合法避税"又"绝不漏税"，使犹太商人在世界各地有了生存的土壤和发展的根基。

犹太人长期在商场历练中总结出了一套合法避税的办法，对合法避税有着如下的认识：

* 合法避税是经营活动与财务活动的有机结合。
* 合法避税是经营时间、地点、方式、手段的精巧安排。
* 合法避税是会计方法的灵活运用。
* 合法避税是决策者超人的智慧和高超的管理水平的精彩体现。

犹太人避税的做法是这样的：

* 让避税行为发生在国家税收法律法规许可的限度内，做到合理合法。
* 巧妙安排经营活动。
* 努力使避税行为兼具灵活性和原则性。
* 避税行为围绕降低产品价格而展开，以避税行为增强企业的市场竞争力。
* 充分研究有关税收的各种法律法规，努力做到在某些方面比国家征税人员更懂税收。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

犹太商人避税手段通常很高明，对此，纽约犹太商人区一位税收官员在他的辞职报告中作出了如下评述："合法避税让法律沉默，让我无可奈何。"

在国外，董事长的薪水很高，一般标准是等于该公司员工平均月薪的50倍。但是，这样高的薪水，许多国家的累进税也很高。比如在日本，一个有500万日元薪水的董事长，经累进税的课征，所剩余的薪水仅供糊口而已。在这种情况下，犹太人惯用的是以下两种办法。一个是努力买到一个低税收国家的国籍，比如列支敦士登国籍。另一个办法是让自己当一个廉价的"董事长"，以少纳税，至于"廉价"薪水所带来的损失，则通过其他的方式予以补偿。

一个美籍犹太商人，就曾入籍列支敦士登以求避税。他把公司的总部设在列支敦士登，办公室设在纽约，在美国赚钱却不用交纳美国名目繁多的各种税款，而只是一年向列支敦士登交上9万美元。他以最少的税金获取了最大的利润，成了合法的避税者。

不过，犹太人还认为，避税不应是从商者的根本目的，即使是一个天才避税者也不能够通过避税迈入富人的行列。避税的根本目的应在于促使管理者对管理决策进行更加细致的思考，进一步提高经营管理水平。

"合法避税又绝不漏税"、"想办法合理避税又绝不滥用避税技巧"，这些观念让犹太商人在世界各地有了更有利的生存土壤和更扎实的发展根基。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

21

金钱无姓氏，更无履历表

犹太人对钱的观念自有其独特的地方，他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们认为，金钱不是丑恶肮脏的，而是对人类的真诚祝福，能为人们创造各种发财机会，能为人们带来舒适安逸的生活。

犹太人的经商信条是：“**既然是钱，我就可以去赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。**”也就是说，不管这些钱是来自于农夫、知识分子或是赌徒，也不管它是来自于本国人还是外国人。只要是钱，他们都尽可能地去赚。这就是犹太人所谓的“金钱无姓氏，更无履历表”。

“金钱没有姓氏，更无履历表”，这样的思想观念使犹太商人在进行商业操作之前，先排除了众多伦理道德规范的掣肘和情感的障碍，眼界看得宽，手脚放得开，从而处处得心应手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金钱没有贵贱之分

犹太人认为，钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，他本身并不存在贵贱问题。主观区分钱的性质是件荒唐的事，那样做不但浪费时间，又束缚思想。

在经商过程中，犹太人喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，这种自由体现在商场上，就是“什么生意都可以做，什么钱都可以赚，从不问钱的出处。”

犹太人丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵。在他们眼里，钱在谁的口袋里都一样是钱，他们不会到了另一个人的口袋就不是钱了。

因此在赚钱的时候，犹太人不会因为自己目前所从事的职业不好而感到羞愧。在从事所谓的低贱职业的时候，他们的心态也表现得十分平和。

有不少犹太人就是从事被人视为低贱的工作而获得成功的。犹太富翁哈同就是从看门人起家的。

1872年，24岁的犹太人哈同，到中国上海谋生。他年轻力壮，几乎身无分文。考虑到自己既没资本又无专业技术知识，他决心先找一个立足点，于是，在一家洋行谋到了一份看门的职位。

换了别人可能不愿意，自己相貌堂堂，年轻高大，怎么能屈尊当看门人？哈同想法不同，他认为看门赚来的钱也是一种报酬，不存在丢脸的问题。另外，他有更深层次的考虑：以这份工作为起点，积蓄力量，好寻找赚更多钱的路子。

看门本是一个不能发财的下等差事，可哈同一干上就不一样了。只干了几天，他就对洋行上下了如指掌，他还悉知：那些来洋行办事的，大多是来谈烟土等黑货生意的，于是他脑袋一晃，想出了一个发财的鬼点子。

以往前来办事的只需和门卫打个招呼就可进入，哈同改变了工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作方法。他在门口放了一本登记簿，来客一律要先登记，然后按顺序进门。这下可把那些烟土商急坏了，因为他们急于将黑货出手。有些机灵的商人，猜透了哈同的用意，便拿出1元钱，轻轻塞入哈同手中，恳求道："我有急事，能不能通融一下？"哈同马上到里面跑一趟，出来说："请进吧。"

久而久之，其他的商人也看出窍门来了，于是也在登记时塞给他1元钱。有个别的生意较大，还多加两元钱，要求"插号"。

如此一来，哈同不仅一天能多收入二三十元的外快，而且还给营业部管事留下一个聪明能干的好印象。因为，哈同来了之后，客商们进出有序，而且几乎所有大买卖都排在前头。管事得知事情原委后，对哈同大加赞赏。

就这样，哈同像坐直升飞机般地被提拔为业务管事、领班及行务员。

1901年，哈同认为自己创业的时机到了，就开始独立经营商行。最初，他以经营洋货买卖为主。随着资本的增多，他开始经营土地买卖和放高利贷业务。此外，他也投资建造楼房供出租，从中获取丰厚的利润。后来，他甚至贩卖鸦片，牟取暴利。几十年后，他成为了大富豪。

哈同的故事说明了一个道理：**金钱没有贵贱之分，没有必要为自己目前所从事的职业不好而感到羞愧。反之，应该积极努力地工作，积累经验，等待更好的时机。**

美元是美妙的，卢布也是

就像金钱没有贵贱之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。

聪明的犹太人很早就认识到：要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。试想一下，如果因为和对方的思想意识有所不同，就主动放弃赚大钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的机会，岂不是太可惜，太不值得了。

正因为如此，在犹太商人的眼里，根本就没有诸如资本主义与社会主义的意识形态的划分。例如，在第二次世界大战时，旅居在瑞士的犹太商人，根本就没有交战国敌友的划分，而是只要有钱赚，谁都可以成为他们的交易对象。在冷战期间，美国和苏联的对峙也没有使犹太人在美国人和苏联人之间作出选择，相反美国的犹太人和苏联的犹太人却联合起来做成了许多国际性贸易。

在犹太人的眼里，不管是英国人、德国人、法国人或意大利人，统统没有区别。国籍和政治只是提醒人们要采取不同的方式和方法而已。

被誉为"红色资本家"的犹太人哈默就是这种生意观的突出代表。

当年，苏联刚刚成立，苏联莫斯科红场，一个让众多欧美人士望而却步的地方，哈默却不受局限，独辟蹊径，结果在苏联发了大财。

成功使哈默信心大增，他想：我为什么不回国一趟，联合机器和其他产品的生产企业，与苏联进行更多的贸易呢？

他找到的第一个人是亨利·福特。福特汽车早已闻名遐迩，其创始人亨利·福特也是个有名的反苏联派。哈默经人介绍与福特见了面，可是福特开门见山地对他表达了反对意见。福特不否认在苏联市场上销售自己公司的产品可以赚钱，但是，他说："我决不运一只螺丝钉给敌人，除非苏联换了政府。"

福特的态度非常坚决，但是哈默并没有气馁，他说："你要是等苏联换了政府才去那里做生意，岂不是要在很长一段时间里丢掉一个大市场吗？"哈默把自己在苏联的见闻、经商的经历以及列宁如何对自己开绿灯的事，一五一十地讲给福特听，哈默说："我们是商人，只管做我们的生意，而生意就是生意。"

福特对哈默的话渐渐产生了兴趣，在与哈默共进午餐之后，福特又陪着他去参观自己的机械化农场，两人谈得非常投机，最后，福特终于同意哈默作为自己产品在苏联的独家代理人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后来，在哈默的周旋下，福特公司和苏联政府还达成了联合兴办汽车、拖拉机生产工厂的合作协议，福特由此获得了滚滚利润，哈默自然也获益匪浅。

犹太人赚钱不分种族、不分国籍、不分信仰，这样的思想不仅开阔了他们的视野，也拓展了他们的市场，增加了赚钱的机会。对于那些在生意场上有太多顾虑的商人来说，犹太人的观念的确值得借鉴。

赚钱无所谓方式

在洛克菲勒小的时候，他把从野外“偷”来的小火鸡卖了出去，得到50美分。作为一个虔诚的教徒的母亲认为洛克菲勒此举亵渎了神灵，把儿子打了一顿。而洛克菲勒的父亲却认为钱才是犹太人的真实的上帝，对儿子大加赞赏。

从这点我们可以看出，对于金钱的本质，犹太人的认识很清楚。所以，在经商过程中，对于所借助的东西，他们是不存在一点感情的。他们认为，做生意就是为了获得最大的利益。此外别的任何东西，都不过是用来赚钱的工具和手段而已。因此，即使是“卖棺材、放高利贷也可以”。

在欧洲，在高利贷为人所不齿时，犹太人就以放债为生，甚至以此发迹了。

公元12世纪，以放债闻名英国的亚伦就是犹太人。他从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大，需要资金周转，他不得不向钱庄或银行借钱。这时，他发现，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

的生产者或个人，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。

亚伦后来甚至把英国王室也作为放债的主要对象，英国的贵族、教会也是他的主要客户。英国很多教堂都是他放贷兴建的。同时，他通过放贷在伦敦兴建了大批住宅，从中获取较高的利息回报。

到1186年亚伦去世时，他的财产已多得不计其数：一艘船那么多的黄金和珠宝，一批教堂、住宅建筑物，另有放债未收回的15000英镑。且不说黄金、珠宝和建筑物的价值，就是那15000英镑，在800多年前也是一笔巨额财富。当时英王室全年的收入也只不过10000英镑左右。可见，他的财产比英王室还多。

试想，如果亚伦与欧洲人一样，认为高利贷是一种肮脏的职业，他能获得这么多的财富吗？

赚钱无所谓方式，这就是犹太人的生意经。一句话，**为了赚钱，一切都可以放弃，只要能赚到钱，除了犯法的事、违背合同的事不能干之外，其他的什么都可以去做。**

这样的传统观念保证了犹太人的思想是完全自由的，丝毫不受世俗观念的约束，这也正是他们经商成功的原因所在。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

22

把赚钱当成游戏

视钱为平常物，把赚钱当成游戏是犹太人经商智慧之一。

犹太商人对赚钱情有独钟，然而，他们从来没有深陷到财富与金钱的泥潭中不能自拔。相反，他们总是以一种平和的心态去对待金钱。

在他们眼里，钱就是钱，一件平常物。他们甚至把钱视为一块石头、一张纸。

正是对钱的这种平常心态，犹太人才不会把钱视若鬼神，也不把钱分为干净或肮脏。

也正是这种平常之心，才让犹太人能够把赚钱当成游戏，得到它时，不会欣喜若狂；失去它时，也不会痛不欲生。

这也是犹太人在惊涛骇浪的商海中心态平和、驰骋自如的重要原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对金钱保持平常心

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。

《塔木德》中有这么一个故事：

一位无神论者来看拉比。

“您好！ 拉比。”无神论者说。

“您好。”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他，拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问，你想让我帮你做一些事情，他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比，我还没结婚。”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币，拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯下了罪行，希望上帝能开脱你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

他又一次给拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸，一块石头一样。”

其实，“把钱视为一张纸或是一块石头”，这并非这位拉比一个人的心态，它也代表了犹太民族大众的心态。

由于对钱保持一种平常心，犹太人始终把赚钱看作一件极为平

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常、极为正常的事。在他们眼里，钱平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以这样的心境，**犹太商人在赚钱时便能出奇地随心所欲，出奇地精明，不受外界环境和他人意见的干扰。**

在游戏中赚钱

因为视钱为平常物，犹太人便能从容地赚钱，甚至把赚钱当成一种游戏，在游戏中享受赚钱的快乐。

有许多犹太大亨，他们手中掌握着百万、千万甚至亿万美元财富的时候，他们感觉手里拿的不过就是一堆纸张而已，并不觉得这就是可以时刻给人带来祸福安危的东西。

犹太人的观点是，对金钱不感兴趣自然赚不到钱，然而倘若把金钱看得太重也会让自己背负沉重的包袱。赚钱的时候，应该彻底地忘掉金钱，不要把它当成是负担。

著名金融巨擘犹太人约翰·P·摩根就坚持这样的赚钱观念，即决不让赚钱变成一种沉重的负担，而要把它当作一种新鲜刺激的游戏。他认为，以游戏的心态去赚取金钱，才是良好的赚钱心态。

对于赚钱，摩根甚至达到痴迷的程度。他一直有一个习惯，一个人默默地琢磨如何挣钱。每当黄昏的时候，他就到小报摊上买一份载有股市收盘的晚报回家阅读。

他说："有些人热衷于研究棒球或者足球的时候，我却喜欢研究怎么赚钱。"的确，当他的朋友都在忙着娱乐的时候，他都在静心研究赚钱的法子。

摩根一门心思地想赚钱并非只为得到更多的钱。事实上，他并不是一个为金钱而生活的人。有同事曾开玩笑说："摩根，你已经是百万富翁了，感觉滋味如何？"摩根的回答让人玩味："凡是我想要的东西可以用钱买到的时候，我都能买到，至于其他人所梦想的东西，比如名车、名画、豪宅，我都不为所动，因为我不想得到。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

他甚至不需要用金钱来装饰他的生活，他喜欢的仅仅是游戏的感觉，那种一次次投入资金，又一次次地通过自己的智慧把钱赚回来的感觉，充满了风险和艰辛，但是也颇为刺激——他喜欢的就是刺激。

摩根说："金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣，不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是最有意义的。"

把赚钱当成游戏，以这样的心态去赚钱，赚钱的时候也就心不跳、气不喘了。**事实也证明，在一个游戏的世界，赚钱似乎来得更容易。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

23

契约是神圣不可侵犯的

从人类历史长河来看，对于全人类，契约精神与法治意识是社会从蒙昧走向文明、从落后走向进步的重要标志，它们构成了现代商业经济和市场经济运作不可缺少的制约机制和精神动力。

在契约精神的形成与发展过程中，犹太民族作出了杰出的贡献。

犹太民族是一个重信守约的民族。在犹太人眼里，人和上帝之间有契约，人和人之间也有契约。犹太人认为，契约是与神的约定，是神圣的不可侵犯的。绝对相信契约，是犹太人遵守了4000多年的公理。

犹太人的经商史，可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。

契约意识也让犹太商人受益匪浅。随着近代以来信用经济的诞生，重信守约让犹太商人在世界商业领域如鱼得水，并被誉为"世界第一商人"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

契约是与神的约定

犹太教有“契约的宗教”的美誉。《塔木德》被当作“上帝与犹太人的签约”。《塔木德》上说：“人之所以存在，是因为与上帝签订了存在的契约之缘。”

远在神话时代，犹太人就已经是重视契约的理性主义者了。

根据《圣经》记载，这个民族的产生就是犹太的先人亚伯拉罕与上帝耶和华签约的产物，犹太人因此而成为上帝的“特选子民”。《旧约圣经》中的“约”字就意味着上帝与人类之间的契约。因此，圣经作为犹太人信仰的源泉，其基础就是契约。

犹太人因为其祖先亚伯拉罕与上帝耶和华签约，所以才信奉上帝耶和华并世世代代遵守上帝的律法。

犹太人长期珍藏着两块古老的法版，相传是上帝亲手写下律法后交由摩西保存的，这两块法版其实就是上帝与犹太人的契约。

从现代民法学的角度来看，这份契约是合乎合同法要求的，已具有合同应该具有的一些最重要的特征。

首先，存在完整的立约主体，即上帝和亚伯拉罕。《圣经》有载：“亚伯拉罕 99 岁的时候，耶和华向他显现，对他说：‘我是全能的神，你当在我们面前做完全人，我就与你立约，使你的后裔极其繁多。’”

其次，“合同书”对权利与义务的对等规定十分明确：“你若留意听从耶和华你的上帝的话，谨守遵行他的一切诫命，就是我今日吩咐你的，你必使你超乎天下万民之上。你若听从耶和华你的上帝的话，这以下的福必追随你，临到你身上……”

第三，“合同书”还规定了如果违约必须承担的责任：“你若不听从耶和华你的上帝的话，不谨守遵行他的一切诫命律例，就是我今日所吩咐你的，这以下的诅咒必追随你，临到你身上……”

最后，签名盖章留下信物，即上帝把授予摩西的法版作为信物，犹太人的信物则是男子接受割礼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表面看来，这种契约代表了上帝的智慧，但是上帝本身就是犹太人的创造物，同自己的创造物订立一个如此完备的“现代合同”，使之成为自己的行为规范，实际上所折射出的恰恰是犹太民族自己善于内省、自律这种道德智慧的体现。

在犹太人亡国毁家后，上帝与犹太人的签约更是成为维系犹太民族凝聚力和向心力的重要手段。犹太人把自己所经历的灾难都看成是违背诫命而受到的惩罚，而又**相信只要虔诚地遵守上帝的诫命，上帝会有一天必将拯救犹太人脱离水深火热之中，并重新回到自己的家园，重新建立自己的国家**。

作为一种宗教道德诫命，契约意识深刻地嵌入了犹太民族的灵魂深处，遵守契约不仅是宗教道德诫命，也是犹太人安身立命之本，也成了他们进行商业经营的价值尺度。

可以说，作为在特定的文化与历史环境中熏陶出来的契约意识，不仅成为了现代法制经济建构的精神源泉，也为犹太商人成为世界商人提供了深厚的文化土壤。

守约，并且信任契约

现实生活中的犹太人也是严格遵守契约的：在他们看来，契约一旦签订，就生效了。犹太人不仅自己遵守，也严格要求对方遵守，对契约绝不允许发生含糊模棱的情形。

有一个犹太人老板和雇工订立了契约，规定雇工为老板工作，每一周发一次工资，但工资不是现金，而是工人从附近的一家商店里购买与工资等价的物品，然后由商店老板到这位犹太人老板处结清账目，领取现款。

过了一周，工人气呼呼地跑到老板跟前说：“商店老板说，不给现款就不能拿东西。所以，还是请你付给我们现款吧。”

过一会儿，商店老板又跑来结账了，说：“贵处工人已经取走了东西，请付钱吧。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板一听，给弄糊涂了，反复进行调查，但双方各执一辞，又不能证明对方谁在说谎。结果，只好由老板花了两份开销。因为他同时向双方作了许诺，而商店老板和该雇员并没有雇佣关系。

正如上面所提到的老板一样，犹太人普遍重信守约，把“相信契约”当作公理世代相传。

犹太人甚至在孩子还小的时候，就向他们灌输契约思想。

石油大亨洛克菲勒的父亲曾因为涉嫌偷马罪而长期藏匿在外，经常在晚上才回家，即便如此，父子间始终保持着劳动与报酬的契约关系。

父亲每次回家时，洛克菲勒就向父亲摊开了他的记账本算账。那些本子上详细记着他何时在田里干活多少小时，是种马铃薯，还是玉米或做其他，都写得一清二楚。然后父亲以 1 小时 0.37 元的价钱，把工资付给他。父子间的这种契约关系使犹太人特有的商业契约意识从小就深深地扎进了洛克菲勒的心灵深处。

信守契约的犹太人也非常信任契约。

犹太人生就“多疑”，不过他们一旦签订下契约，就不再担心什么，而是百分之百地信任，因为他们信任的是契约。他们认为，有了契约，对方是违背不了，也逃脱不了的。

怀疑契约的可靠性，会被犹太人视为没有魄力、没有商业头脑。

一个日本人在一家意大利皮鞋店订做皮鞋，订单已经填好了，但是他心里总是忐忑不安，怀疑店员不能照着订单上所要求的来做，所以一直用怀疑的眼光盯着老板。这位老板是犹太人，看出了日本人的心思，于是，他很坦白地对日本人说：“你们日本人开始穿鞋的历史才不过百余年，我们意大利人已经穿了 2000 年，你不放心的话，请到别家店去做！”

这就是犹太人！在他们看来，对方既然已签订契约，当然就必须遵守，无须再去怀疑它了。若你怀疑它，既浪费时间，又会因为影响情绪而导致行动迟滞，降低了效率，实在是不划算。

如果对方真的违背契约，那也不用担心。因为契约的存在，对方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

违约必须支付一大笔赔偿费，也没有什么值得担心的。

犹太民族的确是智慧的民族。信守契约让他们在世界贸易中享有极高的声誉，信任契约则让他们在经商时无所顾虑，从而更多胜算。

失信者将遭到惩罚

一位曾与犹太人打过交道的日本商人曾多次告诫那些没有守约习惯的同胞：不要对犹太人失信或毁约，否则，将永远失去与犹太人做生意的机会。

犹太人对违约之人深恶痛绝，一定要严格追究责任，毫不客气地要求赔偿损失；对于不履行契约的犹太人，大家都会唾骂他，并与其断绝关系，并最终将其逐出犹太商界。

《塔木德》里有一个故事表明了犹太人对违反契约行为的态度：

在很久以前，有一家人外出旅行。途中，这家人的姑娘离开家人独自散步，不知不觉中走到了一口井边。

当时，她觉得口渴，没有别的工具，她只好攀援吊桶，去井里喝水。喝完水后，却怎么也上不来。此时恰好有个男青年路过此地，听到哭喊的声音，便将姑娘救了上来。这个姑娘为了报答他的救命之恩，就与他私订了终身。

两人订下婚约后，却找不到合适的证婚人，恰好见到一只黄鼠狼。于是，黄鼠狼和那口水井就成了他们的证婚人。

两人就此分别。

若干年以后，姑娘仍然痴心地等待自己未婚夫的归来。不料，那个负心人已在他乡结了婚，生了孩子，早把山盟海誓的婚约忘了。

再说那个男人，他的妻子给他生了两个孩子。他们的两个孩子，一个一天在外玩耍时被一只黄鼠狼咬死了，另一个在井边玩耍的时候掉进井里淹死了。

这时候，男青年才想起他和姑娘的婚约以及作证的黄鼠狼和水

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

井。于是,他和妻子离了婚,回到那个忠贞不渝的姑娘身旁。

这个故事表明了犹太人对违约行为的态度:任何人都不得违约,否则,一定会遭受上天的严厉惩罚。

由此可见,**要想博得犹太人的信任,最重要的一件事情就是遵守契约。无论发生了什么突变,无论在什么样的特殊环境之下,都要不遗余力地遵守契约**。

保护弱者的契约思想

犹太民族的契约观有些特别,它的基本思想是保护弱者的权利。犹太人的这一思想在现实生活中的许多地方都有所体现。

在结婚的时候,新郎要给新娘一份《结婚契约书》。通常契约上要写明结婚金额、双方的抚养义务、万一离婚时丈夫给妻子的补偿费以及妻子守寡时所应得到的遗产。契约上还要有新郎和证人的签名,这样才能够生效。

新郎向新娘提交的结婚契约书象征了犹太人的契约观。也就是说,这个契约使当事者双方站在平等的立场上。

这与上帝开口向犹太人提出订立契约的故事是相同的。无论上帝如何万能,如果没有人类的协助,他想要真正地经营好宇宙也是困难的。换句话说,通过订立契约,上帝向人们表明了自身的弱点和谦逊的态度。

"保护弱者"的契约思想还体现在《塔木德》对雇佣条件的解释上。

雇人之后,如果想让他早出晚归地干活,就要看当地有没有早出晚归的习俗。如果没有,那这种行为就会被当作强迫雇工从事过度的劳动而被禁止。如果当地有管饭的习惯,那就必须在工钱之外再给雇工提供饭食,而且不能提供粗糙的食物,饭食要和普通人的一样好。

在果园里劳动的雇工是允许在现场采摘一些水果食用的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

关于佣工条件，如果被雇佣者是成人，即使是自己的儿子、女儿，或是家仆的儿子、女儿，主人都必须明确地告之：如果只在白天劳作的雇工，到傍晚还没有领到工钱，就可以在晚上向雇者要求付钱；如果是做晚工的话（如果工作已经结束），就可以在第二天早上要求付钱。按周、按月和按年雇佣的情况下，道理是一样的。

犹太教法要求“不要将应付的报酬留到第二天早上。”

所有这些，都充分地体现了犹太民族保护弱者的契约思想。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

24

严肃地对待合同

现代意义上的契约，在商业贸易活动中叫合同，是交易双方在交易过程中为了维护各自利益而签订的在一定时限内必须履行的责任书。合法的合同受法律保护。

犹太人生意经的“精髓”在于“合同”。

一个日本商人与一个犹太商人签订了10吨鱼子酱的贸易合同，要求每箱50罐，每罐200克。货物到岸后，犹太商人发现罐头运来了12.5吨，原来，日本商人把货错发成每箱50罐，每罐250克了。

犹太商人见状，立即拒收货物，并以日商违约为由提出了索赔。日本商人提出多出的部分作为赠品，犹太商人仍不同意。

这样，依照国际贸易法规，日商赔偿了100万美元，货物运回处理。

也许，人们会认为犹太商人太不近人情。事实并非如此。犹太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商人拒绝与其合同不符的商品是有原由的。

我们姑且不论犹太商人拒绝的理由，犹太人对待合同近乎偏执的严肃态度可见一斑。

一旦签订合同，不管发生任何困难，也绝不毁约；一旦签订合同，也要求签约对方严格履行合同，不容许对合同不严谨和宽容，这就是犹太人对待合同的态度，这也是他们经商成功的一大秘诀。

履行合同，不惜代价

在商业谈判中，犹太人凭着几乎是天赋的智慧，千方百计地讨价还价，为每一个美分的利润据理力争。犹太人认为，不签契约是每一方的权利，而一旦签订，则要承担起自己的责任，克服一切困难、不惧一切风险去履行，即使自己亏了本也要维护对方的利益。

在现实生活中，他们也的确是这样做的。

美孚石油公司向餐具经销商乔费尔订购了3万把餐刀和叉子，交货日期为9月1日，地点是芝加哥。乔费尔不敢怠慢，立即请厂商为他赶制。

没想到，厂商磨磨蹭蹭，一直不能按期交货。乔费尔对厂商十分生气，但是事情已经这样了，他也没有办法，只有希望对方能够快一点了。他多次打电话催问，但对方总是满不在乎地说："就算是迟点儿，你也不至于这么上火吧。"

眼看时间已经来不及了，乔费尔是犹太人，信守契约，要想在合同所规定的时间内交货，唯一的办法是空运这些刀叉。为了履行合同，他只好咬咬牙：让刀叉坐飞机吧！5小时内将3万把刀叉装上飞机。9月1日，这架飞机装载刀叉到达了交货地点芝加哥。这下，乔费尔遵守了合同，但却付出了惨重的代价：额外地多支出了6万美元，而且运送的不过是3万把刀叉。

美孚石油公司的人知道后，只说了一句："按期交货，很好"，至于那昂贵的飞机租金，他们连问也没有问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乔费尔的同行也大觉惊讶："你疯了吗，乔费尔，多花 6 万美元就为了 3 万把破刀叉？"

乔费尔严肃地回答："犹太人就是这样：作为生意人，不管你有什么理由，你必须按照合同准时交货。哪怕是由于别人的原因而给你造成了损失，你也没有理由不按期交货。这就是规则，必须这样做啊。"

不过，这次以后，商界都知道了这个注重合同的犹太人，许多商人都来和乔费尔做生意，于是大量的订单雪片般地飞到了乔费尔的办公桌上。

为了履行合同，乔费尔付出了不小的代价，不过，不惜代价地履行合同，为他赢得了好名声，回报了他更多的赚钱机会。

如今，一些企业为了眼前的利益，不讲信用，甚至以不讲信用的诈术为荣，这无异于杀鸡取卵。可以说，在日趋合理竞争的商业市场，遵信守约才是商人谋财与企业发展之道。

让合同厚起来

在大多数人的合同中，关于目前问题处理的条款占了大部分，对未来预想问题的处置却极少涉及。犹太人所签定的合同则大不相同。

通常非犹太人的合同书大多不超过两页，而大部分犹太人的合同则厚得像一份杂志。

也许是犹太人在很长的时期都得不到法律的保护，在与人签定合同时，他们主张在合同书上明确地写明自己的权利，对凡是能够预想到的问题的处置方法都作出非常细致的规定。比如各种可能发生的情况，一旦发生纠纷时的处理办法等。

犹太人的这一习惯由来已久，最初源于《塔木德》。关于合同的雏形——契约，《塔木德》作出过这样的规定："提出的条件完全违反《十戒》的规定，那么这些条件视为无效。先做而事后承认的条件，视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为无效。最终可能完全履行，而且条件先于行为提出的，视为有效。”

为了使契约不致于无效地维护双方的权益，犹太人对能够预想的各种事态的处置进行了周密的设定。

犹太人认为，如果契约中没有将条件明确记录下来，就可能引起纷争。按《塔木德》的看法，对于在没有明确条件的情况下出现的事件可按无效处理。因此，所有的契约书中，都应该针对将来可能出现的问题，将双方能够充分接受的条件明确记录下来。

犹太人衡量契约是否有效的标准为《十戒》的规定。《十戒》指的是被称作《摩西五书》的《创世记》、《出埃及记》、《利未记》、《民数记》和《申命记》。《旧约圣经》是对这五卷书的补充。

《旧约圣经》常被犹太人作为商务指南来研读。《十戒》所不能囊括的事例，被归纳总结成法律性见解，于公元二世纪编纂成了《密西拿》。围绕《密西拿》的裁定，进一步指明其适用范围是《革马拉》。对《革马拉》进行补遗注释的是《米德拉西》。汇总《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》编辑而成的就是《塔木德》。

《摩西十戒》是庞大的犹太法体系的源头。由于它未能囊括一切，所以涵盖面极广的《塔木德》成了现今犹太人签订契约的标准。

犹太人对契约的细节纠缠不休，就是因为不想在契约签订以后发生问题给自己招来难以预料的麻烦。可以预想到的不愉快的情况，最好还是在事前制定切实可行的解决方案。这是签订契约的宗旨。

如今，合同代替了契约。

基于上述思想，犹太人在签订合同时也极为谨慎。

成功的商人都已经意识到，在问题发生之前，在签订合同之前，就要预测问题发生的可能性，并就处理种种可能性的方法进行坦诚的协商，同时把协商的结果写进合同中。

这样，合同的厚度增加了，签约的过程变得复杂了，但是签约之后，约定的遵守及问题的解决就变得简单了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理性地对待违约者

在一家犹太人开的公司，一个公司雇员盗取公款后潜逃了。

董事长获悉后，十分恼怒，马上要求报告警察局。公司的一个主管赶快跑去找犹太共同体的拉比商量。

拉比听完情况后，明确告诉他："最好先查清楚他是否真的属于卷款逃走。如果情况属实，又告到警察局，他就会受到起诉，被送进牢房。但这不是犹太人的做法。"

拉比建议他们，与其把卷款者抓回来，投进大牢，不如设法自己找到他，把钱要回来，再处以罚金。

结果，公司真的把那个职员找回来了，并证明他确实是盗取公款潜逃。于是，他们把那个人带到了拉比那里。

拉比按照犹太律法，要求他赔款。但那个人表示，他已经身无分文了，并表示，与其坐牢，不如去工作，把工资拿来分批偿还公款。

最后，拉比裁定，该雇员继续为公司工作（当然不会再有卷款的机会），以工资偿还公款，并处以一定比例的罚金。赔款由公司收回，罚款则交给拉比用作慈善基金。

犹太人对违反合同者的态度与对携款潜逃的员工的态度如出一辙。

犹太人虽深恶痛绝那些违约者。但是他们也知道，任何一项契约最后能否得到履行，并不单纯取决于缔约的某一方的愿望，违约、毁约的事件无法避免。因此，面对违约者，他们保持了足够的理性。

一次，一个印度人和一个犹太人洽谈好了一笔生意，结果到最后印度人不能履行合同了。这个印度人和犹太人打过交道，知道犹太人最讲究的就是严格遵守契约，于是，他忐忑不安地去见犹太人，措辞极为小心，还找出了种种的理由试图说明不能履行合同的原因，同时他心里还在想对方是不是已经发怒了。

可是犹太人简单地听了几句之后，就立即打断他，平静地对他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

说："唔，你违反了我们的合同，按照协议，你应该赔偿我损失。这个损失是这样计算的……"印度人听了，觉得简直不可思议：犹太人居然没有动怒。

事实上，犹太商人就是这样。他们心里很清楚，事情已经发生了，再强调契约的严肃性，愤怒地谴责已没有任何意义，尽快地弥补自己的损失才是最重要的。

在违约者面前保持足够的理智，这样，即使损失无法避免，犹太人也成功地把损失降到了最低，这正是犹太人的又一聪明之处。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

25

不做一锤子的买卖

犹太人重信守约的作风在国际贸易中可谓众人皆知。

犹太人做生意的要诀是："失去诚信，钱袋子就立不住。"犹太人认为，诚信经商是商人最大的善。

尽管各民族皆有"经商应童叟无欺"的说法，但只有犹太人最严格执行这种正直交易的。**诚实为经商的第一要务，这是犹太人的经商法则。**

《塔木德》中这样告诫人们：一个人死后进入天国前，上帝会先问：你生前做买卖时是否诚实无欺？如果欺诈，将被打人地狱。

《塔木德》还记载了许多关于诚实经商的实例，其中一例是这样的。

一次，西蒙拉比买了一头以实玛利人的驴子，他的门徒后来发现驴子的脖子上挂着一块宝石。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

门徒们就对西蒙拉比说:"长老,上帝的保佑使得一个人富有。"

西蒙拉比回答说:"我买了一头驴子,但我并没花钱买一块宝石。"

拉比于是把这块宝石还给了那个以实玛利人。这个感激万分的商人赞叹道:"你们的神一定是宇宙中最伟大的神!"

这就是犹太人,始终诚信经商,他们的这一素质对整个商业世界可谓影响深远,真正是"无论怎样评价也不过分"。

保证交易的公平公正

泽巴雅兹的沃尔夫拉比执法很严格。作为一个清廉的法官他声名远播。一天,他妻子大叫起来,说她的女仆偷了一件很贵重的东西。那个仆人,是个孤儿,双眼含泪地否认。

"让我们到拉比法庭去解决吧!"主妇很生气。

当沃尔夫拉比看到他妻子准备去法庭时,他立刻穿上了他的教袍。

"你干什么?"他妻子很奇怪。"以你的地位和我一起去法庭是失尊严的。我可以很好的给我自己辩护。"

"我知道你能,"拉比回答说。"但是谁替你的女仆辩护,这个可怜的孤儿? 我必须得看到对她要公正。"

这个故事让人们看到了犹太法官对公正公平原则的坚持。

其实,并非犹太法官才弘扬公正公平的思想,在生活的方方面面,犹太人都坚持这一原则。

在经商方面,更是如此。

犹太人从来不做那种"一锤子买卖"的事情,更不屑于做"只要每个人上一次当,我就发财了"的生意。

即使是在到处被人驱赶、朝不保夕的时候,他们看重的也是长期的合作、注重信誉、拥有很好的商业口碑。而且他们的商品绝少有假冒伪劣的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于交易公平性的要求,《塔木德》中是这样说的:“你们不可行不义,要用公道天平、公道砝码、公道升斗、公道秤。”

《塔木德》还对交易情况作了细致的规定:不可有一大一小两样的砝码和量器。

批发商必须每30天清洗一次他的量器,小生产商必须每12个月清洗一次。

小生产商应该更经常地清洗他的砝码。因为如果不常用的话,砝码就会发粘而不再保持公平了。

另外,店主必须每两周清洗一次他的量器,每星期都擦一次砝码,每次称完东西后都必须擦净天平。

对于价格问题,《塔木德》也作出了明确规定。虽然当时没有客观的标准价格,成交价一般都是在讨价还价中达成一致的,但如果成交价高于一般价格的1/6以上,那么这一买卖行为自动无效,买方可以退货。而且,如果买方在自己不了解的情况下买下了物品,那么有权利在一天或一星期(视所买物品而定)内,向别人征求意见,最后决定物品的留退。

为反对不合理竞争,《塔木德》规定在店铺隔壁,不能开设出售同样商品的商店,卖完全相同的东西。对于降价竞争,大部分情况下的标准是有利于消费者。另外还规定,不能买别人早已有购买意向的东西。

上述《塔木德》的那些具体规定体现了现代的公平价格、正当利润、公平竞争、如实说明等商业法规的基本思想和原始做法。

在犹太人的生活中,这些思想很早就已经被确定下来并形成文字,无论是对犹太民族还是整个世界的商业发展,都有着重大的意义。

禁止谋取不当利益的行为

基于对交易的公正公平的坚持,犹太传统严厉禁止谋取不当利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

益的行为。

犹太民族流传有这么一个故事：

有一次，拉比撒弗拉正在做早祷，一个人来买他的驴子。买驴子的人出了一个价格。因为不能中断祈祷，所以拉比撒弗拉没有回答。

买驴子的人以为拉比嫌价格低了，于是报出了一个高一点的价钱。看到拉比仍然没有回答，他又报出一个更高的价钱。

拉比做完祈祷，对买主说：

"你第一次报价时，我就决定把驴子卖给你了，但我不能中断祈祷来答复你。你可以用第一次出的价格买走我的驴子。"

可以说，这个故事让人们看到了拉比撒弗拉的高尚人格，更进一步，它也反映了犹太民族对谋取不当利益行为的否定。

《塔木德》严厉禁止以暴利为目的的营利行为，而且严禁收取利息。《圣经》曰："不能收取你兄弟的利息。"

但是，否认一切利益就构不成经济活动了。《圣经》严厉禁止的只是不正当地牟取暴利的行为，而不是通过正常经营获得利益的行为。下面列举了和《塔木德》相抵触的几个例子，借以解释几个基本的原则，以加深大家的理解。

在不动产的租借场合，如果一年的租金是 10 万日元，那按每月 1 万日元进行分期付款也是可以的。但对于价值 100 万日元的东西，如果是头年首付 10 万日元或 20 万日元是不被承认的，这是因为它没有明确地将利息的增加算进去。甲向乙出售一块地，乙只支付了一部分款项，甲就对乙说："剩下的钱你什么时候支付都可以，只是，只有在你全部支付完之后，我才能将地给你。"

甲的这种做法是《塔木德》所严厉禁止的。这是考虑到有这样的可能性，即乙在全额支付以前，甲将田地租给别人，或者自己用来种庄稼，从而提高收益。

甲借给乙一大笔钱，乙则用自己的田地做担保。这时，甲和乙约定：如果三年以内不能还钱，田地就归甲所有。经过三年，乙还是没有还甲的钱，田地就归甲所有了。这次交易参照了借款额度并给予

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了乙足够的时间。《塔木德》因为这个原因，会将以上的契约视为有效，只是所有权的转让需要在法庭上取得承认。

在禁止暴利的律法下，地主不会将地分成小块租给佃农。如果佃农以每年交纳 10 石的条件租到地，同时向地主借 50 万元进行土地改良，并且想以每年交纳 5 石的方法进行还款，那这和禁止不当利息的法规就没有抵触，因为这是地主本来应当向土地做的投资。

总之，**《圣经》和《塔木德》禁止的是那种贪婪地谋取不当利益的行为，或者是毫不费力地榨取他人利益的行为。如果投资家承担了相应的风险而获得了巨大的利益，这自然不能受到非难。**

禁止虚假广告

重视广告和擅做广告，是现代犹太商人的经商之道。然而，在《犹太法典》里是明确禁止商人使用广告之类推销手法的。

犹太拉比允许人们戴上斗篷，使自己显得有魅力；允许人们把好衣服熨得光鲜，也允许人们捶打麻布衣服，使它显得更薄更精致；并且，拉比们允许人们给箭涂上色彩，允许人们把篮子描成彩色。即允许人们对人对物做一些修饰，使之更美更漂亮。

但是，《犹太法典》严格禁止带有欺骗性的宣传或推销手段。

比如：禁止用颜料修饰人、动物和器皿（这样会使它们看起来好看）。

禁止把动物弄得看上去硬邦邦的（如果动物的毛发被并得硬邦邦的，那就会使它看起来更大一些）。动物的肚子不应该被充气，它的肉不应该浸在水里。

《犹太法典》记载这么一则案例，有个奴隶染黑头发，并在脸上涂抹化妆，以使自己显得年轻，来达到欺骗买主的目的。这种行为被告诫说这是不合法的，应该禁止。

犹太人认为，就某种意义上说，**这类行为可以说是要花招，在骗人去购买或进行交易。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此外,《犹太法典》里也禁止商人在销售商品之时附上任何名不副实的称号。譬如美国广告里经常使用“最大的尺寸”或者“最大的面积”之类的夸大用语。这类广告用语在《犹太法典》里早就明文禁止。

犹太人法律禁止广告,但是实质上只是禁止虚假广告,并不反对实事求是的正当的广告宣传。

有一个贫穷的卖苹果的妇人,她的摊位就在哈西德教派的拉比家旁边。一天,她对拉比抱怨道:

“拉比,我没有钱买安息日所需的东西。”

“你的苹果摊生意怎么样啊?”

“人们说我的苹果不好,他们也就不愿意买。”

哈西德拉比立刻跑到大街上高喊:“谁要买好苹果?”

没一会儿,一大群人聚在他身边,这些人掏出钱连看也不看,数也不数就买,这样,所有的苹果以实际价的两三倍就卖掉了。

“现在你明白了吧,”拉比对那个妇人说:“你的苹果是好苹果;所有的差错都因为人们根本不知道这一点。”

可见,犹太人禁止的并不是实事求是的广告宣传,而是虚假的广告宣传。

“不满意,可退货”

现代商业世界极为讲究信誉。信誉就是市场,就是企业生存的基础。所以,以信誉招徕或留住顾客也成为许多企业共同使用的招数。

在商业领域中,世界商业史上第一个提出“不满意可以退货”的是犹太人朱利叶斯·罗森沃尔德。第一个奉行最高商业信誉“不满意可以退货”的大型企业,是这位犹太商人参与管理的希尔斯·罗巴克百货公司。

“不满意,可退货”这项规定是该公司在20世纪初推出的,在当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时被称为"闻所未闻"。确实，这已经大大超出一般合约所能规定的义务范围——甚至把允许对方"毁约"都列为己方无条件的义务！

朱利叶斯·罗森沃尔德是一个德国移民的儿子，曾在叔叔的百货公司工作。在希尔斯·罗巴克公司融资的时候，他以37500美元的投资，约占融资总额的1/4，进入公司董事会，后担任希尔斯·罗巴克公司总裁。

罗森沃尔德也以价廉物美为其经营宗旨。公司销售的商品有许多都是企业集团自行生产的，因此成本可以降低，而质量也得到了保证。

但是，希尔斯·罗巴克百货公司成功的真正绝招，还是罗森沃尔德制定的一条规定：不满意，可以退货。

这条商业最高道德的最实在的体现，现在已经是许多商店标榜的，但在当时是闻所未闻的。这一创举令其他公司大为震惊，更重要的是，它得到了消费者的广泛欢迎，令顾客欢欣鼓舞。

"不满意，可退货"这一规定的影响是不可估量的。在这一先进的经营理念的引导下，希尔斯·罗巴克百货公司经营良好，赢利丰厚。罗森沃尔德最初投资37500美元，30年后其资产达到了1.5亿美元。

公司的商品目录在罗森沃尔德逝世前已发行了4 000万册，几乎每个美国家庭都可以见到。观察家认为，这一连续出版的商品目录，几乎构成了美国的一部社会史，从中可以探视到美国人审美趣味和愿望的发展，而这种发展中有相当一部分是由希尔斯·罗巴克公司预测到，甚至造就的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

26

标新立异赚大钱

犹太人有这么一个笑话：

一个犹太人受雇为纽约东区开公共汽车，第一天结束的时候他要上缴收据，看起来他有点沮丧，因为总共还不到10美元。

第二天一早他就沿公交路线出发了，可是不知怎么的他逃脱了检查员的监控。人们都在奇怪他和他的公共汽车都上哪儿去了。

最后，天快黑的时候，这位新司机终于兴高采烈地笑着回到了终点站。他花哨地做了个动作，交给出纳109美元。

“这是什么？这是什么？”出纳惊奇地叫道，“我们从来没有在那条线上赚过这么多钱。你是怎么做到的？”

“很简单，”司机说，“我对自己说：‘这条线路没几个乘客，我干

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吗还在这儿浪费时间？我可不是傻瓜！我把车开到十四号大街去。真的，那儿简直是个金矿！”

这就是犹太人，最善于标新立异的犹太人。

也许这个笑话有些夸张，但它从侧面反映了犹太人善于创新的一面。犹太人认为，一个人，**不怕没有财富，就怕他没有创新的意念，因为一个看似不起眼的创意，也许会价值连城，让他一辈子享用不尽。**

有鉴于此，犹太人乐于在经商活动中发挥想象力，采用与众不同的方式赚钱。

创造性比资本更重要

犹太民族有句犹太谚语：“没有资本并不是问题；没有创造性才是问题。”在犹太人看来，财富是想法、资金和管理三个方面的结合，其中拥有想法和创意是最为重要的，只要有了好的想法，资本也就自然有了。

在犹太商人中，凭借创意而获得巨大财富的例子不胜枚举。

犹太人林恩是一个小企业的老板，他决心买下威尔森公司。威尔森是个老牌的大公司，本身可算是一个企业集团，它多年的销量是10 亿美元，是林恩的两倍。对林恩来说，吃掉威尔森公司绝非易事。

林恩分析了一下威尔森公司，认为威尔森公司是华尔街的低值公司，就是说它的赢利与同类公司相比是很低的。因此，威尔森公司的股价很低，有 8000 万美元就能拥有该公司的控股权。

但是，这 8000 万美元从何而来呢？

林恩想到了一个好办法，那就是用股票去借，先吃掉这家公司再说，免得被别人先下手。

首先，他买下威尔森公司的大部分股票，使威尔森公司成为自己的一部分。

但是，另一个问题产生了：8000 万美元的债务怎么办呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

林恩使用了绝招：把大部分的欠债转移到威尔森公司的账上，然后，他把威尔森公司分成了3家独立的股份公司，同时发行新股票。其中一部分成为原公司的资产，其余的则公开上市发行。在原公司信誉的带动下，投资者信心大增，都抢着购买新上市的股票，股价越来越高。结果，三个子公司的价值合起来，差不多等于威尔森公司的两倍。

这样，他几乎是一分钱不花，采用借账买下公司、分割公司还账的办法就得到了一个庞大的公司，而这一切不过是一些奇妙想法的结果而已。

对商人来说，资本的确很重要。不过，在某些时候，创意比资本更重要。**只要你有奇思妙想，即使没有资本，你也能干成你想干的事情**。

创意就是摇钱树

在一个遥远的年代，一个牧羊人，时常因为羊丢失而被责罚，后来他发明了铁丝网，结果变成了富翁。

一个修钢笔的工人，在贫穷的煎熬下，冥思苦想，最后创制出了自来水钢笔，这就是派克钢笔诞生的故事。

一个玻璃公司的工人，根据女朋友的紧身裙设计了一个与人体曲线相似的玻璃瓶（后被人称为露尔瓶），而获得了成功。

这样的事例还很多，可以说，创意恰似摇钱树，它成就了千千万万的富翁。许多犹太人从贫穷走向了富裕，依靠的就是创意。

1977年，有俩兄弟想出了一个在当时十分新奇的点子：建一个餐厅影院。

他们所设想的餐厅影院与传统影院大不相同：没有传统的成排固定座椅，而是置放着宽绰的桌椅，穿着燕尾服的服务员往返其间，为观众兼消费者送上三明治、意大利脆饼、啤酒及各种饮料。电影观众如同上酒吧的顾客一样，坐在舒服的椅子上吃着三明治，喝着啤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒，同时悠然自得地观看电影。

为了彻底改变以往影院的沉闷气氛，让人们在新影院感受到在家中与亲友相聚时轻松自在的气氛，他们把店堂布置得大方得体，雅趣天成。

这种别出心裁的新型餐厅影院一出现，便受到当地人们的称赞，尤其适合青年人的胃口。蜂拥而至的人们毫不犹豫地将钱送给影院。

更让人惊讶的是，进入餐厅影院只须付 2 美元的门票，这要比一般电影院的门票少 3 美元。这其中的奥妙就在于：利润来自于食物和饮料。

白天餐厅影院不放映电影，就将电影院出租，供人们举行会议、产品展示会，出租收入也很可观。

很快，第二家餐厅影院又开张了。依然受到好评，于是一发而不可收，兄弟俩陆续在全美推出了类似的影院 21 家。

可见，创意对于一个企业的意义非同寻常。它推动公司不断向前发展，同时也为公司赢来了滚滚财富。

从某种意义来说，**创意的产生就是在相同中找到不同**。

销售植物制造美容品的洛列便是通过首次采用区别于传统的销售方式——邮购而获得了成功。

1958 年，伊夫·洛列从一位年迈女医师那里获得了一种专治痔疮的特效药膏秘方。他对这个秘方产生了浓厚的兴趣，于是，根据这个药方，他研制出一种植物香脂，并开始挨家挨户地去推销这种产品。

有一天，伊夫·洛列灵机一动，在《这儿是巴黎》杂志上刊登一则商品广告，并在广告上附上了邮购优惠单。在当时，邮购商品是人们闻所未闻的。采取邮购的销售方式，实属他的一项创举。

洛列的这一创举获得了意想不到的成功，他的产品开始在巴黎畅销起来。

洛列于 1960 年开始小批量生产美容霜，利用独创的邮购销售方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

式，他又获得了巨大成功。

1969 年，洛列创办了第一家工厂，并在巴黎的奥斯曼大街开设了第一家商店，开始大量生产和销售美容品。他仍沿用了邮售化妆品的方式。公司收到邮购单后，几天之内即把商品邮给买主，同时赠送一件礼品和一封建议信。这样，邮购几乎占了洛列全部营业额的50%。

洛列公司很善于通过邮售建立与顾客的固定联系，该公司每年收到 8000 余万封函件。这些信件附着照片和亲笔签名，信写得亲切感人。当然，公司的建议信往往写得十分中肯。信中总是反复地告诉订购者：美容霜并非万能，有节奏地生活是最佳的化妆品。

该公司通过电脑建立了 1000 万名女顾客的卡片，每逢顾客生日或重要节日时，都能获得公司寄赠的新产品和花色名片。这种优质服务给公司带来了更大的回报。公司每年寄出的邮包多达 900 万件，相当于每天 3 万件～5 万件。1985 年，公司的销售额和利润增长了 30%，营业额超过了 25 亿法郎，国外的销售额超过了法国境内的销售额。

可见，**要想迅速开拓市场并赢得市场，一个很有效的方式就是开动脑筋，挖掘潜伏在脑海深处的好创意。**

金库是从心中变出来的

犹太人认为，不怕你目前还不是富人，只要你拥有富人的头脑，你迟早会成为富人。

也就是说，只要你拥有富人的头脑，在别人手里赔本的买卖也会成为你手中赚钱的工具。

让奥运会扭亏为盈的尤伯罗斯就是这样一个有着富人头脑的犹太人。

在 23 届奥运会之前，举办奥运会就意味着亏损。加拿大蒙特利尔承办奥运会亏损 10 亿美元，前苏联莫斯科承办第 22 届奥运会净

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

耗资 90 亿美元……

但如今，人们却为争办奥运会失利而神伤，就是因为尤伯罗斯让奥运会这桩亏本生意变成了摇钱树。

在美国洛杉矶市长拒绝承办第 23 届奥运会之际，无奈之下，国际奥委会同意奥运会的经费不由主办城市负责，而是采取商业化的方式筹集资金。

经过反反复复地筛选，国际奥委会最后选中了尤伯罗斯，让其担任第 23 届奥运会组委会主席。

尤伯罗斯一上任，就发现组委会几乎是一无所有。既没有办公室，也没有办公用具，银行里也没有它的账号，一切都是零。

不过，这一切困难都未吓倒尤伯罗斯。他自己拿出一万美元，在银行立了户头，又临时租下一所房子作为组委会栖身之所。

从一开始，他就改变往届奥运组委会的做法，对赛事的赞助者提出苛刻的条件，让各种类型的赞助具有了更大的诱惑性：

利用竞争对手的竞争心理提高赞助收入。只接受 30 家赞助单位，每个行业选择一家，每家至少赞助 400 万美元，赞助者可取得本届奥运会某项商品的专卖权。这样筹集到 3.85 亿美元。

拍卖电视转播权，开创了买卖节目转播权的先例，筹集到 2.8 亿美元；

增加广告，提高广告收费，这让组委会增加了 4500 万美元的收入。

在奥运会火炬传递途中，划出一万公里由人们自由报名参加传递，每跑一公里要交 3000 美元，这一活动筹集到 3000 万美元。

设立"赞助人计划票"，凡愿意赞助 2.5 万美元者，可保证奥运会期间每天获得最佳看台座位两个。

规定每家厂商必须赞助 50 万美元，才能到奥运会做生意，结果有 50 家企业纷纷赞助。

运动会期间，大量场上工作都由招聘来的志愿者完成，这又节省了一大笔酬劳金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

就这样，尤伯罗斯成功地将商务策划带入了奥运会的商业运作之中，筹足了奥运会所需的全部费用。

在尤伯罗斯的天才策划下，第23届奥运会在没要政府一个美分的情况下，实现盈余2.5亿美元。洛杉矶奥运会以其财政上前所未有的成功为后来的奥运会树立了榜样。

尤伯罗斯既创造了现代奥运会历史的一个神话，也创造了世界经济史的一个奇迹。他的这一创举证实了犹太人常说的那句话——“金库是从心中变出来的”。同时，也验证了另一句话：**只要敢于标新立异，就不怕没钱可赚。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

27

只有现金最保险

犹太人是现金主义的实践者。

有一个犹太富翁，临死之际，把亲朋都叫到床前，郑重地口述遗嘱：

“把我的财产全部换成现钞，用这些钱去买一床最高档的毛毯，然后把我的钱放到枕头底下，我要带着这些钱到那个世界上去。”

亲友们一一切照办。

富翁目睹一切，心跳悄悄地停了。

这时，来了这位死者生前的一位犹太裔朋友。听说死者的财产已都换成了现金放进了棺材，这位朋友立即掏出自己随身携带的支票，飞快地签上金额，并把那张支票放进了棺材。随即，他从棺材中取出那只塞满现钞的大枕头，拍了拍死者的肩膀说：

“老朋友，金额与现金一致，你会满意的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这也许只是一个犹太笑话，但它把犹太人的现金主义表现得淋漓尽致。

商场中犹太人的表现与此如出一辙。

“现金主义”的渊源

有人说，犹太人只相信两样东西，那就是自己和现金，由此可见现金在犹太人生活中的地位。

犹太人认为，社会纷繁复杂，世界变化太快，谁也不敢肯定明天将会怎样。一切都在变，只有现金不变，只有现金才可以保障他们的生活，才可以对付难以预料的天灾人祸。

也就是说，**在犹太人眼里，只有现金最保险**。

犹太人这一独特的现金主义有着深刻的历史原因。动荡的生活和社会环境，决定了犹太人在财产选择上与众不同。

历史上，犹太民族一直受到异族的驱逐和掠夺，没有市民权、没有行会会员资格、土地所有权不被认可、甚至没有政府保护，他们的生命随时都可能面临危险，他们的财产随时都可能被没收。在这样的生存环境下，银行对他们根本就没有什么保险可言，诚实的债务人也难以叫他们放心。对他们来说，最安全的办法就是紧紧抓住现金。

的确，每次排犹活动中，能逃生者都是因为有现金在手。逃生之后，也是现金，让他们立即东山再起。总而言之，现金是流浪中的犹太人的生活保障与依靠，有了这些能随身携带的财产，即使在逃难中，遇上什么天灾人祸，也不用太担心。

从这个角度来说，是历史教训让犹太人形成了独特的现金观念。

在现金主义的影响下，聪明的犹太人不会购买土地、营建奢侈豪华的别墅，尤其在兵荒马乱的年代。因为土地、建筑物等固定财产是无法携带的，一旦时局紧张就得弃之而走，这对爱财的犹太人来说是非常巨大的损失。他们通常是持有现金，或把钱换成黄金及钻石，总之，固定财产少之又少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人的现金主义还体现在他们不愿把钱存在银行。犹太人认为，手头没钱就是穷人，而存到银行的钱是死钱，一旦物价上涨，货币就会贬值。再者，遗产的继承税往往高于存款利息，即便是巨额财产，传承三代也就变成零了。

这样看来，犹太人对现金无以复加的的偏爱是值得理解的。

交易最好"现金化"

人、社会及自然都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信条，也是犹太教的"神意"。

彻底采取现金主义，是犹太人的商法之一。

在现实生活中，犹太商人中对现钞情有独钟的也不少。

19 世纪的南非首富之一，犹太人钻石商巴奈·巴纳特就始终和现金或现金之类的东西打交道。他只喜欢钻石、金镑和纸币，而不赏识那些被称为"股票"之类的纸玩意儿。

还有英国犹太富商、欧洲第二大食品生产和经营集团卡文哈姆公司的老板詹姆斯·戈德史密斯爵士也迷恋于现钞：他对售出的东西一般都要求支付现钞，而购货时则往往尽可能用股票支付和采取长期借贷的方式。

总之，在犹太商人心目中，一切都最好"现金化"。

如果你在做生意时与犹太商人打过交道，也许就明白他们对交易对方的评价，他们心中所想的是：**"那个人今天究竟带了多少现款?"**

更令人惊讶的是他们对公司的评价："今天那个公司换成现款，究竟值多少?"

总的来说，**他们关心的是现金，脑子中除了现金，没有其他的货币形式了。他们力求把一切东西都用现金换算来估计其价值，即能相当于多少现款。**

犹太人的这一保守的观念，决定了他们在商品交易中力求现金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

交易。

为了保证最大程度的现金化，犹太商法确定了如下原则：

* 商品不卖没有支付能力的顾客。
* 在契约上标明付款条件。
* 互惠互利，不强买强卖。
* 信用限度，表明可以赊欠多少，超过限度不予赊欠。
* 对经常拖欠货款的顾客慎重发货。
* 约定期一到，立即上门收款。
* 收款态度坚决，不让对方有拖延的余地。
* 拒绝给不可能付款的顾客发货。

事实上，在**当今的贸易活动中，现金仍是十分重要的，瞬息万变的市场，风险潜伏在各种买卖活动中，如果忽视了现金的特殊价值，往往会导致血本无归**。

所以说，犹太商人的现金主义对现代商人还是具有一定借鉴意义的。



理想在线证券网图书馆 161 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

28

立足于“赚”而不是“攒”

犹太人有一句口头禅：“上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不是攒起来还给他。”

犹太人反对以降低生活标准来期待富足，认为攒小钱绝对攒不成富翁，也就是说，**他们崇尚“钱生钱”而非“人省钱”**。

攒不成富翁

一个名叫卡恩的犹太小伙站在百货公司的前面，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿得很体面的犹太绅士，站在那里抽雪茄。抽雪茄烟是有钱人的象征。

卡恩恭恭敬敬地对那位绅士说：

“你的雪茄很香，好像不便宜吧？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"2 美元一支。"

"好家伙……那你一天抽几支呀?"

"10 支。"

"天哪! 你抽多长时间了?"

"40 多年前就抽上了。"

"什么? 你仔细算算,如果你不抽这些烟,足够买下这家美丽的百货公司了。"

"这家百货公司就是我的。"

这个故事所传递的就是犹太人"立足于'赚'而不是'攒'的思想,这也是犹太商法的精髓所在。

犹太商人有白手起家的传统,至今世界上著名的犹太富翁中有很多人只不过才有二三代人的历史。但是,他们没有靠攒小钱积累资本的传统。犹太人普遍认为,**努力攒小钱的人是难以致富的。**

最简单地说,那些靠勒紧裤腰带攒小钱的人,他们不可能有犹太商人身上那种特有的冒险精神,自然不可能快速致富。

有的犹太人甚至主张:大手大脚地花钱,过奢侈的生活,以富人的感觉获取富人的思维,以富人的思维跻身富人的行列。

为了更快致富,犹太人的常规做法是把注意力和精力集中到"钱生钱"上。比如:

* 投资金融行业和其他资金回收较快的行当,犹太人在世界金融、珠宝等行业的从业人员中所占的比例高得有些出乎意料;
* 采用"厚利适销"的营销策略,新产品定价远远高于成本,以奇货自居;
* 了解富人的思维,关注富人的流行趋势;
* 把注意力集中在那些价值贡献大的客户身上;
* 把绝大部分的资金配置在能够产生巨大效益的项目上;

……

不过,**犹太人不赞成攒小钱并不代表他们在商务活动中不精打细算。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在犹太人看来，为了赚取更多的利润，就必须节约不必要的资金。成本能省半分就省半分，价格能高半分就高半分，利润一定要税后利润。这样，才能赚到更多的钱。

适度享乐是好的

犹太教认为，人若不去享受神所赋予的快乐，那就是一种罪恶，但如果过分享乐，同样是一种罪恶。

有一个犹太故事是这样的：

有一艘船在航行途中遇到了强烈的暴风雨，偏离了航向。到次日早晨，风平浪静了，人们才发现船的位置不对，同时大家也发现前面不远处有一个美丽的岛屿。船便驶进海湾，抛下锚，做短暂的休息。

从甲板上望去，岛上鲜花盛开，树上挂满了令人垂涎的果子，一大片美丽的绿阴，还可以听见小鸟动听的歌声。许多人都想去岛上玩玩，但也有人担心游玩耽搁时间，误了起航时机。于是，按照不同的想法，船上的旅客自然地分成了五组。

第一组旅客，因担心正好出现顺风而错过起航时机，便静候在船上；

第二组旅客，急急忙忙登上小岛，走马观花地浏览一遍美景，就马上回到船上；

第三组旅客，也上岛游玩，但由于停留时间过长，在刚好吹起顺风时才急忙赶回，由于时间紧迫，他们丢三落四，好不容易占下比较理想的位置；

第四组旅客，一边游玩一边观察船帆是否扬起，而且认为船长不会丢下他们把船开走，故而一直停留在岛上，直到起锚时才慌忙爬上船来，许多人因此而受了伤；

第五组旅客，留恋于美丽的风光，充耳不闻起航的钟声，被留在岛上，结果，有的被猛兽吃掉，有的误食毒果生病而死。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个故事的寓意在于：选择不同的分组，就意味着不同的享乐观。

犹太人认为，第一组对人生的快乐没有体会，人生缺少乐趣；第三组、第四组由于过于贪恋和匆忙，结果吃了很大苦头；只有第二组人既享受了少许快乐，又没有忘记自己的使命，这是最贤明的一组。

犹太人以上观点的核心思想是“**适度的享乐，适度的工作**”。他们认为，这样的人生才是丰满、充实而有意义的。

正是出于这个道理，犹太人把享受人生乐趣看作人类的特权和义务。在他们眼里，漂亮的衣物、漂亮的家、贤惠的妻子、聪明的儿子，会使人心情愉快，工作中也力量倍增。

不过，享乐是适度的。《塔木德》中有这么一段话：“财产越多，好梦越少；妻子越多，安宁越少；女仆越多，贞洁越少；男仆越多，治安越乱。”

犹太人这种“适度”的观念也体现在拉比们对酒的态度上。拉比们认为“只要不沉溺酒杯，就不会犯罪”，他们把发誓不喝酒的人认为是“罪人”和“傻瓜”。不过，他们也认为，酒这种东西最忌过度，一喝多了，麻烦就来了，因而反对沉溺于酒杯。

总之，在犹太人看来，一味追求精神生活而忽略物质上的舒适，是不可取的。然而，一味追求物质的富有，也不是什么好现象。这就是犹太人推崇的“适度的享乐，适度的工作”。

不赞成过分节俭

一个镇上有一个荒淫无耻的富人死了。全镇的人都为他哀悼。正巧第二天镇上的另一个富人死了。他对宗教很虔诚，成天在研究室学习法典，而且一生节俭禁欲，只吃干面包和萝卜，称得上是圣人。可是，他死后，除了他的家人外，没有人为他哀悼。

这时，镇上恰好来了个陌生人，他对此迷惑不解，就问道：

“请向我解释这个镇上奇怪的行为吧。他们尊敬一个无耻的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而忽略一个圣人!”

一个镇上的居民回答说:

“昨天下葬的那个富人,虽然他是个色鬼和酒鬼,但却是镇上最大的施益者。他性格随和,开朗,喜欢生活中的一切好东西。实际上镇上的每一个人都从他那儿获益,他向一个人买酒,向另一个人买鸡,出手还十分大方。所以我们每个人都哀悼他。可那一个富人,成天只吃面包和萝卜,没人能从他身上赚到一文钱。相信我吧,没有人会想念他的!”

这个寓意丰富的故事告诉人们:犹太人对过度节俭持否定态度。

在犹太人眼里,**如果拥有了金钱,却守着它们不松动,把它们紧紧地攥在自己的手里,是愚蠢的**。《塔木德》说:“当富人没有机会买东西的时候,他会自认为是个贫穷的人。”

在犹太人认为,适当节俭与享受生活是统一的。

在现实生活中,犹太人主张,即使追求神圣的精神生活也不应该让自己贫困。信仰上帝和追求享受是可以相提并论的。他们力求把对崇高精神的追求和对世俗幸福生活的追求统一起来。

为了享受,犹太人也买自己喜欢的东西,并愿意为这些高贵的物品付出代价。

犹太人也热衷于在吃喝上花钱。在犹太人当中,每天吸 10 支单价为 2 美元的雪茄,并不是什么稀罕的事。

如果你问犹太人:

“人生的目的是什么?”犹太人一定会这样回答:

“人生的目的:美味可口的食物!”

假使你再进一步地追问:

“那么,人为什么工作呢?”

“人是为了吃而工作的呀!并不是为了储备做工的精力而吃!”犹太人会毫不犹豫地这样告诉你。

犹太人把吃当作人生的目的,而一日三餐之中,又以晚餐为重点。他们绞尽脑汁,用尽一切方法把辛辛苦苦赚来的钱毫不吝啬地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

花在丰盛的晚餐上，借此领略人生的乐趣。犹太人的晚餐通常会花费 2 小时以上。

在纽约这样的大城市，在晚上经常可以看到，装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅里，坐着颇有绅士风度的犹太人，和家人、朋友一边吃着精美的食品，一边亲密地交谈……

许多犹太商人甚至认为，花钱的时候，就大把大把地花，这样，才显示出了商人的胸怀和自信、气定神闲、从容不迫，才算是一个真正的商人。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

29

有风险才有利润

清朝"红顶商人"胡雪岩曾说:"商人图利,只要划得来,'刀头上的血也要去舔',风险总是有人肯背的。"所谓"刀头上的血也要去舔",说白了,就是敢于承受风险。

对商人而言,没有一点冒险精神是成不了大事的。在成功的商人眼里,经商本身就是对风险的挑战。甚至有商人认为,成功的主要因素便是冒险。因为,**从某种意义上说,有风险才有利润,风险越大,利润也就越大**。

犹太商人历来以冒险家闻名于世。犹太商人的成功在很大程度上源于他们的冒险精神。可以毫不夸张地说,犹太巨富们的经商史就是一部部冒险史。

在犹太经商史上,富有冒险精神的犹太商人不胜枚举。

第一个去红色苏联做生意的西方资本家哈默;以在美国南北战

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

争囤积物资起家的石油大亨洛克菲勒;控制华尔街走向的金融家巨头摩根;孤注一掷把全部资金都押在新型布料上的牛仔裤创始人列瓦伊·施特劳斯……无一不擅于冒险。更别说那些在变化莫测的股市中呼风唤雨的投机家,瑟夫·贺希哈、乔治·索罗斯,他们在冒险中所表现出的胆量及应对风险的技巧简直令人叹为观止。

犹太人的冒险精神与早期本民族对冒险的深刻认识有密切关系。犹太传统认为,不冒风险就想获得利益是不可能的,风险与利益通常是呈一定比例的,风险增加了,利益才可以增加。如果风险难以抵御,就应该去寻找一种相对小一些的风险。此外,风险还可以通过一定的方式转嫁的。

可以说,冒险精神成就了犹太人,促使他们成为了世界经济巨人。反过来,犹太人宏扬了冒险精神,让世界上更多的人意识到冒险精神的重大商业意义。

高风险,意味着高回报

经济原理告诉人们:风险越大,收益的绝对值越大。

两伊战争期间,为一艘行驶波斯湾、价值4 000万美元的油货轮投保一周可得400万美元的保险金,这就充分说明了保险和风险、风险与收益的关系。

前面已经提到,犹太商人之所以能够驰骋世界商海并创造了许多令人惊叹的神话,与其敢于冒险密切相关。因为高风险,往往意味着高回报,那些敢于冒险的公司通常都获得了巨大的利润。

劳埃德保险公司就是其中一个。

在17世纪80年代,航海条件还十分落后,人们对地球和海洋知之甚少。由于海船较小,很难抗拒大的风暴,海盗又经常出没,所以海船经常出事。

一家咖啡店的老板劳埃德听说伦巴底人因海盗猖獗而实行海运保险时,于是决定成立保险公司,实行航海保险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劳埃德的保险公司成立后，采用面对面商谈保险业务的方式，让保险公司和投保行保持一种相互依赖和相互信任的关系。公司生意很兴隆。

然而保险是充满风险的一项业务，劳埃德公司成立后，就不断接受着风险的挑战。

1906 年，美国旧金山大地震引起了一场大火，使劳埃德公司损失了 1 亿美元的保险费；

1912 年，英国"泰坦尼克号"巨型客轮在北大西洋触冰沉没，近 2 000人死亡。劳埃德公司又付出了 350 万美元的赔偿金；

1937 年，德国飞艇"兴登号"爆炸。劳埃德公司又付出了近千万美元的赔偿。

这几笔绝无仅有的大损失使劳埃德公司元气大伤。但是，劳埃德的全体人员毫不气馁。他们始终相信：高风险，意味着高回报。

20 世纪 70 年代后期，经过公司上下的不懈努力，业务蒸蒸日上。每年的营业额达 2 670 亿美元，利润达 60 亿美元。

在劳埃德的保险业务中，没有什么不能投保的。大到通信卫星，小到个人的某个身体器官。比如，影视明星玛莲·戴崔姬为自己的容颜和玉腿投保 100 万英镑，保险商当即拍板；一位美国导演要为自己的精力投保，也被接受。

凭着不畏风险的精神，历经 300 年的劳埃德公司获得了巨大的回报，终于成为了世界最大的保险公司。

劳埃德公司成功的事实告诉我们：**在一般情况下，风险和利润的大小是成正比。要想获得高额利润，就不要害怕高风险。**

冒险需要胆识与远见

不可否认，风险中往往蕴藏着巨大的利润。但是，不是谁都能冒险成功。犹太商人的成功冒险表明：仅仅拥有冒险精神是远远不够的，冒险成功需要胆识与魄力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哈默与洛克菲勒就是两位有着惊人胆识与魄力的犹太商人代表。

19 世纪 50 年代，石油行业竞争激烈，58 岁的哈默却购买了西方石油公司，开始做石油生意。初涉新领域，无疑面临着极大的风险。

首先碰到的是油源问题。1960 年石油产量占美国总产量 38% 的得克萨斯州，已被几家大石油公司垄断，沙特阿拉伯是美国埃克森石油公司的天下，哈默举步维艰……

1960 年，当花费了 1000 万美元勘探基金而毫无结果时，哈默再一次冒险地接受一位青年地质学家的建议：租下旧金山以东一片被德士古石油公司放弃的两块地。

然而，在这两块租借地上，花费了 500 万美元钻出的头三口井都是滴油不见的干井，几乎所有的股东都绝望了。大家都认为哈默的投资彻底失败了，有人甚至把哈默的这次投资称为“哈默的蠢事”。

然而，凭着直觉，哈默觉得这两块地能钻出油井，在巨大的压力下，他始终没有放弃。

几周之后，第一口油井出油了，此后的另外八口油井也出油了，而且是高级原油。与此同时，在另一块租借地上也钻出一口日产 703 万桶自动喷油的珊瑚油藏井——利比亚最大的一口井。

接着，哈默又投资 1.5 亿美元修建了一条日输油量 100 万桶的输油管道，而当时西方石油公司的资产净值只有 4 800 万美元，足见哈默的胆识与魄力。

之后，哈默又大胆地吞并了好几家大公司。这样，西方石油公司一跃而成为世界石油行业的第八位。

石油大亨洛克菲勒也是一个成功的冒险家。其冒险精神在年轻时就有所体现。

16 岁的洛克菲勒进入一家兼营货运的中间介绍商，最初的工作是会计助理。经过两年的摸爬滚打，他赢得了公司老板的信任，兼任对铁路公司和船运公司的外交工作。

随着阅历增多和能力的增长，洛克菲勒开始大胆地进行独立的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决策。有一次，根据新闻报道，判断英国不久会出现饥荒，于是当机立断替公司购进火腿和小麦粉，准备在适当的时机销往英国。

虽然他的自作主张引来了老板的抱怨，但随后不久，他的预测变成了现实。英国果真发生了饥荒，公司把囤积的货物向欧洲出口，获得了巨额利润。年轻的洛克菲勒声名大振，人们纷纷称赞他是经商的天才。

在洛克菲勒一生中，成功的冒险还有很多，购买“酸油”算是其中一个。

19 世纪 80 代，新发现的利马油田的原油有很高的含硫量，反应生成的硫化氢发出一种鸡蛋腐烂的难闻气味，被人们称之为“酸油”。这种原油产量很大，但无人知道提炼方法，质量低，价格也最低。

在这种情况下，洛克菲勒提出买下油田的建议遭到了公司执行委员会所有委员的反对。但是，洛克菲勒始终坚持这一决定，并坚信一定能找到炼去高硫的办法。

此后，洛克菲勒聘请一名犹太化学家花了 20 万美元，让他研究去硫问题，实验进行了两年，仍然没有成功。在洛克菲勒的坚持下，这项希望渺茫的工程仍未被放弃。又过了几年，犹太科学家终于成功了！

不可置疑，冒险为许多商人带来的利润。不过，**冒险并不是指盲目冲动，而是指在风险面前权衡利弊，把握时机。胆识与远见缺一不可**。缺乏胆识，会在风险面前畏畏缩缩，错失良机；缺乏远见，则可能导致信心的不足、行动的错误，在该坚持的时候放弃。总之，**冒险需要胆大，也需要心细**。

冒险成败，时机的把握是关键

《塔木德》上有这么一句话：有三种东西不能使用过多，那就是：做面包的酵母、盐、犹豫。

对做事的人来说，就是：在**需要果断决策或行动的时候，不要犹**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

豫，犹豫往往会让人坐失良机。

一个富翁家的狗在散步时跑丢了，一个乞丐捡到了那只狗。

富翁在电视台发了一则启事："有狗丢失，归还者，付酬金 1 万元"。并附上了小狗的彩照。

当乞丐知道送回这只小狗可以拿到 1 万元时，真是兴奋极了，他这辈子也没交过这种好运。

第二天一大早，他就抱着狗准备去领那 1 万酬金。在一家大百货公司的墙体屏幕上，他又看到了那则启事，不过赏金已变成了 2 万元。

乞丐想：赏金增长的速度真快，这狗到底能值多少钱呢？他改变了主意，又折回他的破窑洞，把狗重新拴在那儿。第三天，悬赏额果然又涨了。

在接下来的几天时间里，乞丐每天都去了解酬金变动情况，酬金一涨再涨，当酬金涨到让全城的市民都感到惊讶时，乞丐返回他的窑洞。

可是，那只狗已经死了。

乞丐敢于冒险，但却在冒险中与财富擦肩而过。事实上，**他的失败不在于冒险，而在于缺乏敏锐的洞察力与准确的判断力，没能在风险中把握好时机。**

不可否认，较其他民族而言，犹太人具有更为敏锐的洞察力与更为准确的判断力，更善于把握恰当的时机。利用这种能力，不少犹太股票大亨在股市里呼风唤雨，甚至创造了战无不胜的奇迹。

1929 年到 1933 年，美国爆发了史无前例的经济危机。许多人在灾难中变得一无所有。但是，犹太人贺希哈却把这次巨变当作冒险的好机会，并发了财。

早在 1929 年，股市一片火爆，人们纷纷去做股票生意时，已小有名气的股票经纪人贺希哈就敏锐地意识到这是风暴来临前的征兆。

1929 年 8 月份，人们还在纷纷抢购股票，贺希哈果断地抛出手中所有的股票。10 月份，经济危机爆发，股价大跌，仅两个多月，他就净

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚了400万美元。

然而，当人们把股票当废纸一样抛出时，他又悄悄地有选择地大量买进。两年后，经济开始好转，股价呈现回升的局势，他开始抛售，又纯赚了200万美元。

就这样，他凭借准确的判断力和超人的胆量，让人人自危的经济危机成为他发迹的最佳契机。

1933年2月，当欧美市场的萎靡和经济停滞令投资者望而却步之时，贺希哈来到加拿大，开设了多伦多证券公司。

同年4月，他以每股20美分的价格取得弋纳尔黄金公司60.2万股的上市股票。3个月后.这只股票涨至每股25美元！

贺希哈认为股价涨得过热，预计会出现大的跌势，于是将该公司的股票全部卖出。不出他所料，仅一个月后，股价跌至每股0.95美元，而他早已赚到了几百万美元。

贺希哈一次次的成功证实了这样一个道理：**冒险的成败，在很大程度上取决于对时机的把握**。

正如金融投机家索罗斯所说，凡事总有盛极则衰或否极泰来的时候，狂涨之后就是狂跌，狂跌则孕育着大涨。股市里的人都能认识到这一点。但是，**要想从中获利，重要的不仅仅是认识到形势的转变不可避免，还在于找出变化中的转折点**。

这个转折点就是我们所说的时机。早了不行，晚了也不行，只有准确预见到这个点，并及时地把握住它，冒险才有望成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30

“爱”钱并且“惜”钱

犹太人认为，**对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。**

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财并且拼命挣钱以外，还要想办法节约，能节约哪怕是一分一毫。

也就是人们常说的“开源节流”，这是犹太人经营致富的一个秘诀。

“开源节流”是发财之道

犹太人认为，巨大的财富需要努力才能够得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。

犹太人的挣钱与用钱的观念可归结为：**努力挣钱是开源的行动，**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设法省钱是节流的反映。

遵循这样的观念，不少犹太人步入了富人甚至巨富的行列。洛克菲勒也是其中的一个。

洛克菲勒刚开始步人商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想发财却苦于无方。有一天晚上，他从报纸上看到一则广告，是推销一本发财秘诀的书。他第二天急急忙忙到书店去买了一本。他迫不及待地把买来的书打开一看，只见书内仅印有“勤俭”二字，其余再没有任何内容了，这使他大为失望和生气。

起初，他认为书店和作者在欺骗他，于是想指控他们。后来，他越想越觉得此书言之有理。

确实，要发财致富，除了勤俭之外，别无其他办法。此后，他将每天应用的钱加以节省储蓄，同时加倍努力工作，千方百计地增加一些收人。

这样坚持了 5 年，积存下 800 美元，然后将这笔钱用于经营煤油。在经营中他精打细算，千方百计地节省开支，把盈利中的大部分储存起来，到一定时间把它投入石油开发。照此循环发展，如滚雪球一般使其资本愈来愈多，生意愈做愈大。

经过 30 年左右的“勤俭”经营，洛克菲勒成为美国最大的三个财团之一的首领，到 1996 年，其财团属下的石油公司，年营业额到 1100 多亿美元。

现代的企业也崇尚“开源节流”，只是可能会因不同的市场环境，在某些环节，对“开源”或“节流”有所侧重。比如，当大环境决定制造业的增长贡献会越来越小时，杰克·韦尔奇决定将通用电气公司逐步转向服务业；在广大用户因为 IBM 大型机价格昂贵而转向其他同类企业的情况下，IBM 的总裁郭士纳首先提出的是降低该产品的成本。

对于一个企业来说，开源与节流并不是绝对的，有时“节流”也是为了降低成本，降低产品价格，更有利于“开源”。而“开源”之后，往往会有更好的条件去节流。因此，**无论处于什么样的环境之下，企业**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都必须重视开源与节流，因为只有这样，企业才能在最短的时间壮大起来，才能抵抗市场的各种风险。

从每一个硬币开始积累

有两个年轻人一同去寻找工作，其中一个是英国人，另一个是犹太人。

有一天，当他们走在街上时，同时看到有一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却激动地将它捡了起来。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：连一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心中感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

后来，两个人同时进了一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年没坚持多久就走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人又在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此无法理解："这么没出息的人怎么能如此快地发了财呢?"犹太青年说："因为我不会像你那样绅士般地从一枚硬币上走过去，我会珍惜每一分钱，而你连一枚硬币都不要，怎么会发财呢?"

英国青年并非不在乎钱，而是眼睛总盯着大钱而对小钱弃之不理，所以他的钱总在明天，这就是问题的答案。

事实上，一个成功致富的人决不会因为钱少而弃之，他们知道任何一种成功都是从一点一滴积累起来的。

许多富商的巨额财富都是从微薄的工钱中积累起来的。

我们不妨来看看几位犹太富翁的最初资金来源，远东富商哈同开商行的本钱是做门卫的收入；钻石大王亨利·彼得森开小店的本钱是当学徒时的微薄的工钱；股票大王约瑟夫·贺希哈的投资资本源于做办公室勤杂工的工资；麦伊·罗斯柴尔德的第一笔收入是他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推销古币的差价。

犹太人常说：**生意无大小**。正是这个思想，让犹太人能够耐心地从小生意做起，一点一点地慢慢积累，把生意做得越来越大。

对微小的数字都异乎寻常地重视

犹太民族不赞成过分的节俭，但这并不意味着在他们会随意挥霍钱财，事实上，哪怕是微小的数目，能够省下的他们也会去省。

世界上有许多犹太人成为大富豪，仍保持着犹太人那种爱惜金钱的精神。在宴客中，以吃饱吃好为尚，不会讲排场乱开支。在生活中，以积蓄钱财为尚，不会用光吃光，手头空空的。

如美国连锁商店大王克里奇，他的商店遍及美国 50 个州和世界许多地方，他的资产数以亿计，但他的午餐从来都是 1 美元左右。

远东第一富翁哈同也一直保持勤俭持家的老习惯。几片面包、一杯牛奶就是一顿早餐。午餐若在家吃，也不过二菜一汤。

美国克德石油公司创办人波尔·克德是一位以节俭出名的大富豪。有一次，他去参观狗展，在购票处，看到一块牌子上写着“5 时以后入场半价”的字样。波尔·克德一看时间已到 4 时 40 分，于是就在狗展的入口处盘算起世界石油趋势来。20 分钟后，波尔·克德购半价票入场，节省下 0.25 美元。而他的公司每天的进出款项都在百万美元以上。

石油大亨洛克菲勒对少量的钱财也很重视。一次，他打电话时借了秘书 5 美分，归还时秘书不好意思接受，洛克菲勒勃然大怒，说：“记住，5 美分是一美元一年的利息。”

直到晚年，约翰·洛克菲勒已成为亿万富翁时，仍向被邀请在他别墅住了一天的好友收取 10 美元住宿费。

这就是犹太人，不仅热爱亿万财富，也深深爱恋每一个美分。

一般的犹太家庭也坚持定期预算，把每一个子儿都看得很重。

犹太人认为，为了使孩子从小就明白爱惜每一美分的必要性，很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

多犹太人做母亲的会在孩子刚刚懂事时给孩子算一笔账：如果一个人每天储蓄一美元，那么88年后，它的本息可以累积到100万美元。虽然88年的时间太长，但只要养成每天储蓄一美元的习惯，一般来说只要经过一二十年时间，这个人就会拥有100万美元，甚至把钱包装得更满。因为在这一二十年时间里，这个人还有许多的赚钱机会。

不忽视能挣到的每一个硬币，不浪费可以节约的每一个铜板。这就是犹太人的挣钱与省钱的哲学，也是众多犹太人如此富有的重要原因。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

31

逆向运用商业法则

思考问题时，大多数人都习惯于从条件推导出目标的过程，而逆向思维却是从目标倒推回来，主动寻找条件的一种思维方法。

逆向思维是一种独特的思维方式，往往能带来惊人的效果。

德国一家造纸厂出了一批废品，笔尖一接触纸墨水就化开，根本无法使用。一名员工经过逆向思维反其道而行之，利用其易渗水的特点来作吸墨水纸，申请了专利，取得良好效益。

犹太人很善于运用逆向思维，在倒用“规则”方面，堪称专家。不信，让我们来看看下面这个例子。

一个富有的犹太人来到一家纽约的银行，找到贷款部经理。

“我想借1美元。”

“只需要1美元?”、

“不错，只借1美元。可以吗?”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"当然可以，只要有担保，再多点也无妨。"

"好吧，这些担保可以吗?"

说着，犹太人从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。

"总共 50 万美元，够了吧?"

"当然，当然！不过，您真的只要借 1 美元吗?"贷款部经理问道。

"是的。"说着，犹太人接过了 1 美元。

"年息为 6%。只要您付出 6% 的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给您。"

"谢谢。"

说完，犹太人就准备离开银行。

贷款部经理怎么也弄不明白，他说：

"我实在弄不清楚，您拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢?……"

"金库保险箱的租金都很昂贵。在贵行寄存这些股票，租金便宜，一年只需花 6 美分。"

这也许是一个笑话，但犹太人的逆向思维能力可见一斑。犹太人很善于把这种思维方式运用在经商方面，逆向运用商业法则。**厚利适销、以小吃大、以退为进等策略就是犹太商人善用逆向思维的具体表现。**

厚利适销

一个生产经营服装的犹太商人，门面处于闹市却经营不景气。他投入大量的资金，聘请高级设计师专门为他的店面设计世界最新流行款式的牛仔服，企盼扭转这一局面。

每件牛仔服的成本为 56 美元，为了尽快打开市场，他采取低价策略，把牛仔服定价为 80 美元。可是，叫卖了半个月，购买者寥寥无几。他只好每件降价 10 美元，可购买者仍然不多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眼看着就要血本无归了，他索性让人在店前挂出“本店销售世界最新款式牛仔服，每件40元”的广告牌。谁知广告牌一挂出，购买者一下子多了起来。不一会儿的功夫，就卖出了七八件。他正感纳闷，突然发现，原来，他的店员一时粗心大意，在40后多加了个0，这样每件40美元就变成了400美元了，价格一下子高出10倍。这样反而吸引了购买者。就这样，随后的销售情况越来越好，一个月过去了，他的1000件牛仔服全部销售一空。

是什么让这个犹太商人差点血本全无，转瞬之间又发了横财？答案就是厚利适销。

犹太商人认为，薄利竞争如同让脖子套上绞索，是愚蠢之极的。

犹太商人采用“厚利适销”这一策略是出于两个原因：一是许多顾客喜欢买昂贵的商品，以此来显示自己的身份地位。“厚利适销”往往会吸引更多高消费的顾客光临；二是高价出售商品，既可省了各种经营费用，还可保持市场的稳定性，并可很快地按适价卖出另外的商品。这样企业便能在较短的时间内积攒足够的财力，在激烈的竞争中尽快站稳脚。相反，若以低价一下卖出好几件商品，利润不仅少了许多，并毁了市场后劲，市场饱和了，多销也无从实现了。

不少犹太商人还是“厚利多销”的高手。如美国商业界的传奇式人物鲍洛奇。

20世纪50年代，鲍洛奇看好中国炒面在美国市场的发展前景，于是果断投入资金。在保证炒面质量的前提下，以每罐0.59美元的价格出售。这一价格大大高出当时市场的普通售价，却为重庆公司创下了惊人的利润，为其飞速发展打下了坚实的基础。

在推出牛杂碎罐头时，鲍洛奇又成功地运用了这一策略。依据牛杂碎罐头的制作成本进行定价，每听售价大概在0.5美元左右。鲍洛奇决定将牛杂碎罐头的价格定在0.59美元。

鲍洛奇认为，在普通消费者的心目中，0.5美元以下的产品被看做是低档货，而高出这个价位的则是高档货。重庆公司的产品虽然只比普通产品多出了9美分，但它的身份变了。消费者是不会在意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多花掉 9 美分去买一件高档货的。

鲍洛奇的想法没错。他们的牛杂碎罐头并未因为价高而滞销，反而吸引了不少高收入的家庭来购买，他们宁可多花几美分而不愿买有损自己身份的廉价货。

不过，厚利多销是有前提的，那就是高价是以产品所具有的价值为依据的，采用高价销售的商家必须让自己的产品质量有所保证，并且让这些商品富有特色。

“厚利适销”策略，实质上是一种“逆传统术”，一种与众不同的竞争手法。事实表明，只要善于运用，很容易取得出奇制胜的竞争效果。

以小吃大

如果不从道德上讲的话，以大欺小，似乎是合情合理的。但反过来思考，小可不可以欺大，甚至吃大？

犹太商人用其实际行动证明，以小吃大并非不可能。

纽约的一条街道上，同时住着 3 家裁缝，手艺都不错。为了抢生意，他们都想挂出一块有吸引力的招牌来招揽顾客。

一天，一个裁缝在他的门前挂出一块招牌，上面写道：“纽约城里最好的裁缝！”

另一个裁缝看到了这块招牌，连忙也写了一块招牌，写的是：“全国最好的裁缝！”

第三个裁缝眼看着两位同行相继挂出了这么大气的广告招牌，抢走了大部分的生意，心里很是着急。这个裁缝的儿子知道父亲发愁的原因后，告诉父亲写上这样几个字：“本街最好的裁缝！”

相比前两者，第三块招牌上写的口气最小。但是，这个小小的“本街”却盖过了大大的“纽约”乃至“全国”。这个裁缝的生意从此很兴隆。

第三家裁缝的聪明之处在于他没有再向大处夸自己的小店，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是运用了逆向思维，在选用广告词上选了在地域上比“全国”、“纽约”要小得多的“本街”一词。因为“本街”最好的，就是这三家中最好的。

以小吃大的例子在犹太经商史上并不少见。

在经营活动中，犹太商人通常不会为自己的实体规模小而自卑，也不会由此产生对大企业的畏惧。相反，他们还常常以小吃大，逐步扩展其经营领域和规模，以达到垄断地位。

20世纪60年代后期，一家公司试图吞并年营业额为其两倍的公司。该公司的总裁是一位犹太人，也是一位并购高手，该公司就是通过多次并购方式而不断壮大的。

为了完成“以小吃大”的伟业，这位犹太商人就以公司持有的股票做抵押，到银行贷款，用此贷款在市场上购买能够控制该公司的股权。

考虑到在证券市场上被并购的公司的股票并不多，大部分都控制在公司的大股东手中，公司除了在股市上买了一部分股票外又找到了该公司的股东，以高于市场价格又买下了一部分股票。

就这样，尽管被并购的公司的经营者很不情愿，也只有无可奈何地看着自己的公司被兼并。

犹太商人用实践证明，**小并不可怕，只要活用商业法则，不畏强手，不仅可以做到小而壮，还可以以小吃大，由小变大。**

不过，作为“小”者，在策划“以小吃大”策略时，必须仔细进行调查研究，确定切实可行后再拿出部分资金进行投资，以免偷鸡不成反倒蚀把米。

专攻弱者

犹太人逆向运用商业法则的非凡能力在金融市场也有所体现。金融投机家索罗斯算是一个典型代表。

一般人通常用“理性”看待金融市场，相信金融市场的信息是正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

确的，投资那些稳健增长的股票；而索罗斯却反其道而行之，不去追求那些“稳健”公司的股票，专炒那些“病态”的股票。

这是因为，很多人相信金融世界有自己的理性，找出决定股价与生俱来的逻辑就可以致富。而索罗斯认为金融市场充满混乱，具有难以用理性说明的复杂性。在他看来，市场的许多信息都是“过时”或充满“假象”与“偏见”的，把金融市场的动向看成是某个庞大的数学公式的一部分，想去测量它，根本行不通。

他深信，数学公式并没有主宰金融市场，主宰金融市场的是大众投资者的心理面，即群众本能，找出群众何时以及如何拥向某种股票或货币，成功的投资人就能抢到先机。

他还发明了一套“反射理论”。即是说，由于人类行为建立在对世界认识不完全的基础上的，因此用眼睛看到的东西可能是一种扭曲了的图像。在金融实践上，他积极运用这套“反射理论”，专攻“病”股票或“弱”货币。

在 30 多年的投机事业中，“专攻弱者”让索罗斯次次获胜。

1992 年，索罗斯制造了欧洲汇率危机。由于他事先洞悉英镑坚挺与英国经济大衰退即将来临，便利用欧盟各国走向统一市场时存在的矛盾，放空意大利里拉以及比英镑处于劣势的其他货币。英国银行为了稳住英镑的形势，耗费了 800 亿美元的利润。

1994 年，因为索罗斯看到了墨西哥在金融体制上的漏洞，索罗斯成功狙击了墨西哥比索，导致墨西哥比索贬值 50%。

1997 年在东南亚金融市场的“专攻弱者”的策略中，又一次让他大发横财。由于东南亚各国银行无节制地给房地产主的贷款长期回不来，导致国家资金周转不足。索罗斯在分析市场后，率先攻击了泰国铢，以房地产市场为中介，狂甩泰国货币换取美元，致使泰国铢大跌，美元升值，导致泰国公司倒闭，信贷公司和银行也出现障碍。

在这次的金融危机中，除了泰国之外，菲律宾、韩国、日本和印度尼西亚受到了重创，新加坡、缅甸、越南以及南太平洋地区的澳大利亚和新西兰等国也受到了不同程度的打击。而仅在 1997 年 5 月至 7

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月，索罗斯就获利20亿美元。1997年10月，索罗斯故伎重演，又从香港股市获得了近35亿港元。

1997年，美国《福布斯》杂志公布的全球200名亿万富翁中，索罗斯名列第131位。可以说，是与“理性”观点相逆，专攻“弱”者的理论让索罗斯腰缠万贯的。

以退为进

有一所学校，每年都要举行一次智力竞赛。这一年，智力竞赛又拉开了序幕。报名参加比赛的有几百名学生，百里挑一，全校选出了6名最聪明的学生，大家都等着看哪一位能获得第一名。

校长把参加决赛的6名选手带进了教学楼第一层，指着6间教室，又指指大门，说：

“我现在把你们分别关在6间教室，门外有人把守。我看你们谁有办法，只说一句话，就能让门外的警卫把你放出去。不过有两个条件：一、不准硬闯出门；二、即便放出来，也不能让警卫跟着你。”

6位学生各自走进了一间教室，思考着如何用一句话，就能让警卫叔叔放自己走出大门。

3个小时过去了，却没有一个人成功。

这时，一个学生很惭愧地低声对警卫叔叔说：

“警卫叔叔，这场比赛太难了，我不想参加这场竞赛了，请您让我出去吧。”

警卫听了，打开了房门，让他走了出来。看着这个临阵退缩的小家伙垂头丧气地走出了大门，警卫惋惜地摇摇头。

然而走出大门的小家伙随即又回来了，他走到大厅里，对校长说：

“校长，您看，按您的要求，我办到了！”

就这样，这位学生运用逆向思维，以退为进，很轻松地赢得了“最最聪明的孩子”的称号。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

小孩都知道的“以退为进”，也被犹太商人运用于经营活动中。

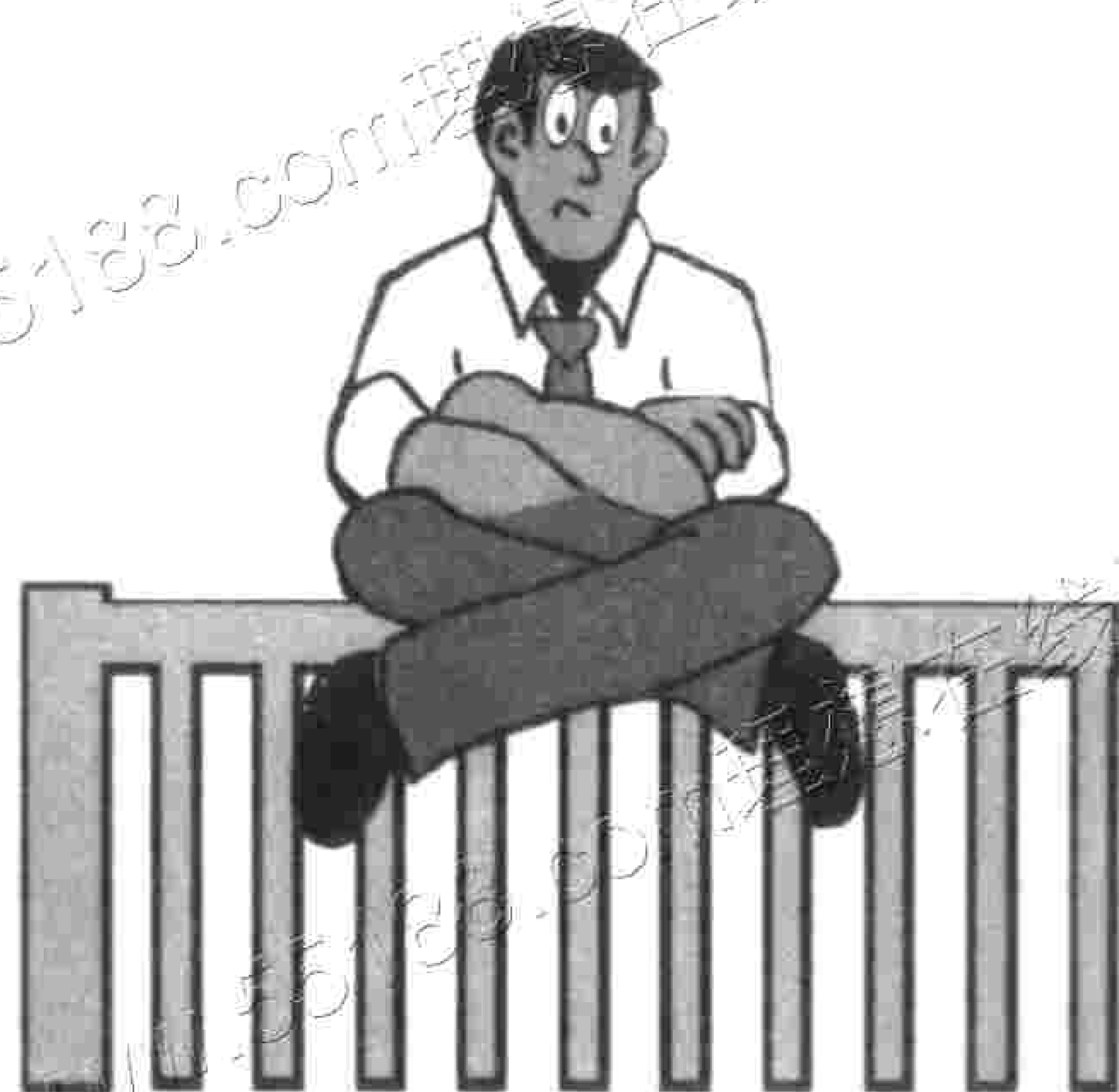
有一家犹太人开的洗涤公司。它的A种品牌产品深受家庭主妇的欢迎。然而该公司很快就得知另一家公司生产的B种品牌的同类产品即将打入市场，而且B种品牌可能更具有竞争力。

经过筹划，该公司做出这样一个决定，在B种品牌上市前，它将A种品牌产品从各商家的货架上撤走。在B种品牌上市后，再将A种品牌产品全部摆上货架。

这样一来，习惯于使用A种品牌的家庭主妇们忽然发现缺了一个好助手。她们这才意识到，A种品牌对她们是何等重要啊！

在B种品牌上市时，家庭主妇们又惊喜地发现，自己想念已久的A种品牌又回来了。于是，B种品牌上市所做的那么多的努力也被她们给忘记了。

由此可见，**逆向运用商业法则不失为一个事半功倍的经营策略，只要善于用它，便能在省时省力的同时获得意想不到的良好效果。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

32

不放过任何一次机会

一天晚上，神对一群正准备安营扎寨的游牧者说：

"你们沿途多捡一些鹅卵石，把它们放在你的马褡子里。明天晚上，你们会非常快乐，但也会非常懊悔。"

说完，神就消失了。

牧民们感到非常失望，没想到神居然吩咐他们做这种毫无意义的事情。所以应付着捡了一些鹅卵石，放在自己的马褡子里。

就这样，他们又走了一天，当夜幕再度降临，他们开始安营扎寨时，忽然发现他们昨天放进马褡子里的鹅卵石都变成了钻石。

牧民们又高兴又后悔，后悔没有捡拾更多的鹅卵石。

可见，**机会就在人们的身边，但它稍纵即逝，犹如白驹过隙，它只属于有准备的人。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机会就在身边

在这个世界上,机会的确无时不在、无处不在。

弄来一船帆布,可以做船帆,也可以做账篷,但列瓦伊·施特劳斯把它做成了工装裤。由此,他创造了服装史上的奇迹。

在19世纪50年代,加利福尼亚一带曾出现过一次淘金热。年轻的犹太人斯特劳斯赶去时,从沙里淘金已到了尾声。

21岁的施特劳斯望着住满淘金者的一望无际的账篷,突然发现金矿原来在淘金工人的口袋里。把自己所带的美元掂量了一番,施特劳斯开办了一家小小的百货店,赚取的钱比许多淘金工人多得多。

看到这个犹太人发了财,几个德国移民赶紧合伙开起了一家商行。由于资本雄厚,他们一下子就弄来了一船帆布,准备卖给住着破账篷和赶车篷破旧的马车的人,没想到淘金者们并不在意账篷和马车破旧与否,帆布严重积压。

德国人无计可施,准备贱价出让。施特劳斯想,人们需要结实耐穿的裤子,因为整天同泥和水打交道,裤子坏得特别快。于是,施特劳斯以德国人满意的低价,买下了帆布,并马上雇用了一批裁缝,以极快的速度缝制了一批结实的裤子。

于是,世界上第一条牛仔裤——“李维氏工装裤”诞生了。

这个裤子成了这个犹太人商店里最畅销的商品。施特劳斯放弃了百货经营,一门心思开办起“李维·施特劳斯工装裤公司”。

后来,列瓦伊·斯特劳斯又在裤子的口袋旁装上铜纽扣,以增强裤子口袋的强度。这种新颖的裤子很受欢迎,销路极好,每年大约能售出100万条这样的裤子,营业额达5 000万美元。

列瓦伊·斯特劳斯的牛仔裤还促成了一次服装革命。在20世纪60年代大行其道,牛仔裤成为了最能体现那个反叛时代精神潮流的服装。先是被视为社会底层人士的标志,后被各个阶层的人士接纳,风靡全世界,流行至今。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可见，机会无处不在，关键是要善于发现。

靠商用公事包和皮箱发财的犹太人史韦达也是把握了身边的机会而获得成功的。

史韦达和父亲在科罗拉多州的迪邦市开了一家蔬菜店，但还是没有赚到什么钱。当时，迪邦是有名的疗养胜地，每年客人都络绎不绝。史韦达在蔬菜店的门口就能看到客人们拎着手提箱从停车场出来，走向疗养地。

他是一个细心的大男孩，他发现大多数回来的客人的手提箱都坏了，只得用一根拎带绑着。于是，他果断地把父亲的蔬菜店改成了皮包店。因为临近停车场，这个店卖了很多皮包。

皮包制造商们也争相向史韦达的店供货。仅仅两年的时间里，史韦达店的皮包销量就在全美首屈一指，店铺的规模也变得越来越大。他的店越来越有名。而这一年，史韦达不过 16 岁。

总之，机会就在每一个人的身边，能否抓住机会不在于你的年龄大小，阅历多少，关键在于你是否善于观察、思考。

机遇属于有准备的人

有位年轻人，想发财想得发疯。听说附近深山里有位白发老人，若有缘与他相见，则有求必应。

于是，那年轻人便连夜收拾行李，赶上山去。

苦等了 5 天后，终于见到了传说中的老人，他向老者求赐。

老人告诉他，“每天清晨，太阳未升起时，你到海边沙滩上寻找一粒‘心愿石’。那颗‘心愿石’与众不同，握在手里，它会发光，你会感到很温暖。一旦你寻到那颗‘心愿石’，你所祈愿的东西就可以实现了！”

此后每天清晨，那青年人便在海滩上捡石头，不温暖又不发光的，他便丢下海去。

日复一日，月复一月，那青年在沙滩上寻找了大半年，却始终也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没找到温暖发光的“心愿石”。

有一天，他如往常一样，在沙滩开始捡石头。一发觉不是“心愿石”，他便丢下海去。一粒、二粒、三粒……突然，“哇……”青年人大哭起来。因为他突然意识到：刚才他习惯性地扔出去的的那块石头是“温暖”的。

就像这个青年一样，许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机遇。而事实上，**当机遇出现时，却又由于自身的疏忽或能力的欠缺而与其失之交臂**。

由此看来，**机遇只属于有准备的人**。**机遇是偶然的，但要能抓住这撞上门来的“机遇”，就不是偶然的了**。

石油大王洛克菲勒就是依靠充分的“准备”，在令绝大多数美国人都不知所措的南北战争中发大财的。

约翰·洛克菲勒一向关注国内政治、经济形势，注重受其影响的市场走向分析，因而总能作出正确的商业判断与决策。

在南北战争爆发之前，约翰·洛克菲勒就意识到了战争即将来临，也意识到了赚钱的好机遇来了。于是他分秒必争，尽可能地争取一切可以弄到手的资金，然后马不停蹄地派出了采购大军，把那些市场上行情看落的盐、高级火腿、密西根州的铁矿石、宾夕法尼亚的煤炭、西部的谷物种子、南方的棉花、部队急需的皮带皮靴的制造原料——皮革、布匹……总之按照他制定的清单，将凡能买到的货物，尽其全力统统吃进。

当他的货物全部到位后，战争也随即打响了。

随着战争的规模和范围越来越大，洛克菲勒囤积的货物越来越值钱。恰巧在这时欧洲正好发生冻害，农产品的价格上升了好几倍，他原定利润为前一年的3倍，结果却达到了4倍。

并非南北战争只给犹太人提供了千载难逢的机遇，而是机遇只属于像洛克菲勒这样有准备的人。如果洛克菲勒不是时时刻刻都渴望发财，如果他无法在战争爆发之前准确地判断战争爆发的可能性，如果他没能在恰当的时间囤积粮食和棉花以及其他军需物资，那么，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

战争对他来说，也无机遇可言。

这说明了一个道理：机遇无处不在、无时不在，但是，它只属于有准备的人。许多人与机遇擦肩而过，多半是因为平日里积累不够，对自己缺乏足够的信心，因而在机遇面前犹豫不决，错失良机。

如果你认为自己的机遇总是很少的话，不妨问问自己：对于我所渴望的机遇，我有所准备了吗？我是随时准备着的吗？



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

33

尽量多看几步

在一辆去都柏林的火车上，一个年轻人走到一个看起来很富有的商人面前。

“能告诉我几点了吗？”他问道。

商人看着他说：“见鬼去吧！”

“什么？你有病吗？我很有礼貌地向你询问，而你却这么粗鲁地回答我！这是什么意思！”

商人看了看他，疲倦地叹口气，说：

“好吧，让我告诉你。你问了我一个问题，我就得回答你。你要和我搭讪——谈论天气、政治、生意，话题扯个没完。后来发现你是犹太人，我也是犹太人。我住在都柏林——而你也住在都柏林。因为好客，我请你到我家吃饭。你碰见了我女儿，她长得很漂亮——你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长得也很帅。于是你们出去约会——你们相爱了。最后你来找我提亲。我才不想惹这些麻烦呢。告诉你，年轻人，我不会把女儿嫁给一个连手表都没有的家伙！”

也许这只是个笑话，但它生动形象地反映了犹太人富有远见的特征。

犹太人的确很有远见。富有远见的犹太人总是能准确地预测新兴的行业的前景，并在这些领域兴起时，最快地加入其中。

比如，当娱乐行业，如表演业、电影业等还被看作不正经行业时，犹太商人已大批进入了这个行业；

当美术界还一味只知道保存美学趣味与价值时，犹太美术商已主宰了纽约第57大街上的世界美术市场；

当信息时代的来临仅仅初露端倪之时，犹太人已经意识到了广告业将会成为一个有着广阔发展前途的“朝阳产业”；

同样，当其他律师，尤其是华尔街上的大律师事务所中的律师，还对人身伤害诉讼嗤之以鼻时，犹太律师已把它作为自己赚取成功酬金的领地。

在这个意义上，远见成就了犹太民族。

有先见之明，方可决胜千里

在下棋的领域，人们把仅仅看到一两步棋路的人称做“初级棋师”；把那些想到三四步棋路的人称做“中级棋师”；而把那些能够估算到五六步以上棋路的人誉为“高级棋师”。高手们的头一二步棋，人们常常捉摸不透他们的用意。

以下棋比喻经商，商战中的高手常常是那些运筹帷幄、富有远见的商人。

因为，能否比别人多看几步就决定了你能否发财。情况往往是这样，**你能想到未来的发展情况有多远，你的成功就有多远。**

因为富有远见，洛克菲勒家族获得了比别人更多的赚大钱的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机会。

第二次世界大战结束后，战胜国决定成立一个处理世界事务的组织——联合国，这个总部得建在繁华的城市里才好。可是在任何一座繁华城市里购买建立庞大楼宇的土地都是需要很大一笔资金的，而刚刚起步的联合国总部的资金极为有限，各国首脑不得不为此事不停地商量来商量去。

这个时候，洛克菲勒家族听说了这件事，他们立刻宣布，愿意出资 870 万美元在纽约买下一块地皮，并且无条件地捐赠给联合国。人们不禁惊讶了：出这么大的价钱免费给联合国买土地能有什么好处！洛克菲勒家族这么做简直是头脑发晕了！

可是他们并不知道，洛克菲勒家族在买下土地捐赠给联合国的时候，也买下了与这块土地毗连的全部土地。

等到联合国大楼建起来后，四周的地价立即飙升起来。现在，没有人能够计算出洛克菲勒家族凭借毗连联合国总部的土地获得了多少个 870 万美元。

受其家族传统的影响，洛克菲勒家族中任职于大通曼哈顿银行的戴维·洛克菲勒也是一个富有远见的人。

1973 年 3 月，经过戴维·洛克菲勒的接洽，大通曼哈顿银行宣布了一个令人吃惊的消息，它将向社会主义国家苏联提供 8600 万美元贷款。这是大通曼哈顿银行历史上最大的一笔贷款业务。尽管贷款的利率比较低，但它的意义是深远的。

首先，它第一次启动了东西方之间的金融联系。这次业务往来向东西方的商人们发出了强有力的信号：在东西方之间经济联系的桥梁应该而且有可能建立起来。

其次，这笔业务还告诉红色的苏维埃政权及其人民，尽管有历届美国政府的敌视，作为一家金融机构，只要能获得商业利润，大通曼哈顿银行还是愿意向他们提供所急需的建设资金的。

戴维的此举在冷战阴云密布、美苏强烈对抗的 70 年代无疑像一声惊雷，产生了巨大的轰动效应。同时，此举也为后来大通曼哈顿银

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行到苏联开设分支机构布下了很好的一步棋。

1973 年 5 月，在贷款业务基础上，戴维·洛克菲勒运用自己的特殊身份，亲自出面活动，终于取得了苏联政府的批准，在莫斯科开设了自 1929 以来的第一个外资银行的代表处。

显然，如果没有第一笔贷款的铺垫，作为西方银行，大通曼哈顿银行在莫斯科建立分支机构几乎不可能。是戴维·洛克菲勒的先见之明让大通曼哈顿银行能够在苏联捷足先登，并由此把握了随东西方贸易不断增长而来的无限商机。

正可谓"有先见之明，方可决胜千里"。其实，**不论是经商还是从事其他事业，要想有所成就，都不能目光短浅，只考虑眼前。在筹划大事情的时候，一定要多问问自己：我想到了几步？**

做一件事时，寻找做另一件事的机会

富有远见让哈默具有一个习惯：在做一件事情的时候，就寻找做另一件事情的机会。

从制药到开采石棉、制造铅笔、开办商业银行、经营艺术品商店、酿酒销售、饲养奶牛，直到开采石油，哈默经营了不同的生意，而且无一不成功。

哈默成功的一个重要原因在于他总是未雨绸缪，当他在某一行业呆得太久或赚得太多时，他总是注意捕捉新的赚钱机会，以便大难来临时能够迅速转移。

简而言之，就是在做一件事情的时候，寻找做另一件事情的习惯让他始终处于不败之地。

当他从事艺术品生意时，他得到一个信息：罗斯福总统入主白宫后，禁酒令将会废止，由于酒类需求增加进而对酒桶的需求将会激增。于是他从苏联订购了几船木材，在纽约码头设立了哈默制桶厂。当他的酒桶从生产线上下来时，正好赶上废除禁酒令，这些酒桶顿时被高价抢购一空。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哈默的朋友从内部消息探知，由于二战爆发，禁止用谷物酿酒，威士忌将严重缺货，在朋友的劝告下，哈默以每股 90 美元买下了 5500 股酒业股票，后来每股涨至 150 美元。哈默意识到这是个有利可图的市场，遂将 5500 桶 50 加仑装的烈性威士忌酒装瓶出售，很快告罄。

正当哈默为威士忌的短缺发愁之际，碰巧一位化学工程师拿来两瓶威士忌让哈默品尝了威士忌和土豆酒精的混合酒，其中纯威士忌只占 20%。当时因缅因州土豆丰产，土豆酒精十分便宜，于是哈默花了 5.5 万美元买下了缅因州的一家甜酒厂，雇了一位善于将土豆变成烈性酒精的化学工程师，经过讨价还价，又以低价向政府购买了几千吨土豆。

很快，掺有 80% 土豆酒精的威士忌就出厂了，哈默为之取了一个新商标——金币牌威士忌。在广告宣传的攻势下，人们都希望品尝用土豆制造的威士忌，金币威士忌一下子畅销起来。哈默的商店门口排起了长龙，每位顾客限购两瓶，还兼搭一瓶劣质杜松子酒。

然而，正当畅销之时，美国财政部酒税司宣布，允许谷物酿酒。随后几天，金币威士忌的退货单像雪片似的飞来，哈默紧急开会商讨对策。在大部分人主张另谋出路之时，哈默决定继续生产土豆酒精。因为他坚信不久政府还会禁止用谷物酿酒。

事态的发展果然如他所料，谷物开放期只持续了一个月就寿终正寝，土豆酒精顿时走俏。此时的哈默奇货可居，继续瓶装混合酒出售，哈默由此获得了大量美元。

此时，哈默估计战时政策会继续调整，政府很可能再次宣布谷物开放，届时他在土豆酒精上的投资将像土豆那样腐烂。于是，他决定进入酿酒行业，开始购买谷物酿酒厂，以应对政策变化。

经过不断购并，哈默迅速成为美国第二大威士忌酒生产商，他为公司取名为“美国联合制酒公司”。

在谷物开放期，这些制酒厂就加班加点生产，而在禁用谷物酿酒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期，哈默就向市场供应土豆酒精掺和的混合威士忌酒。这样，他在酿酒业中总是能够立于不败之地。

哈默的这一良好习惯反映出的是一个商人的良好素质。**市场总是在变化着的，形成了“做一件事时，寻找做另一件事的机会”的习惯，也就意味着具有了远见，意味着在竞争中占据了更大的主动性。**

有思考，才会有远见

任何事情都需要思考，远见不是凭空而来的，它有赖于思考。犹太人很明白这一点。

19 世纪的报界大王普利策在办公室的玻璃板下压着这样的字条，上面写着“工作、工作、工作；思考、思考、思考”。一个人如果不能吃苦耐劳地工作是难以成就事业的；然而光会吃苦也不行，要学会思考，而且不是一般的思考，是深入的，建立在实践基础上的思考。这样的“工作——思考——工作”才会卓有成效。这句话是普利策工作作风的体现，也是他毕生遵循的座右铭。

这也是著名的金融家摩根投资股市的成功之处。

投资的成败在很大程度上取决于投资者是否有远见。为了让自己对市场更了解，更准确地预测未来的变化，许多投资者整天都在不停地思考，紧张地研究和分析各种可能的情况。仅在办公室里，他们每周都至少工作 80 个小时以上。然而，每每事与愿违，他们的投资大多都以亏本告终。

摩根与众多的投资者不同，他每周的工作时间不到 30 小时，大多数时间或者是在休假，或者是在娱乐。

人们问他为何经常玩乐还轻松地赚到了那么多的钱，他回答说：“只有远离市场，认真思考，才能更加清楚地看透市场。那些每天都守在市场的人，最终会被市场中出现的每一个细节所左右，也就失去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

了自己的方向，被市场给愚弄了。”

的确，一味艰苦地工作，往往看不清市场的本来面目。相反，超然于纷繁复杂的市场之外，能够极为冷静地判断目前的市场走势，透过变化莫测的表面看清楚问题实质所在，这才能够真正富有远见。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

34

自助而后助人

犹太人之所以获得高水平的生活，依靠的是由其强烈的进取心引发的勤劳意识。

长期处于寄居地位的犹太人追求人格独立，崇尚自力更生。犹太民族有一句格言："一只空袋子是立不起来的。"这句话的意思是：一个负债累累的人是不可能独立的。他们认为，**只有经济独立了，人格才可能独立。而只有自助的人，才能获得经济独立。**

为此，犹太传统认为低贱地乞讨不如做低贱的工作。

视慈善为义务的犹太民族的传统也要求人们经济独立。犹太人认为，一个人格独立、经济独立的人才有机会去帮助别人。试想，口袋空空的人拿什么去帮助别人呢？

基于这样的思想，犹太民族把劳动视为人类最重要的神圣义务，把助人自立视为慈善的最高目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开不了鞋铺的人成不了学者

否定对他人的依赖和顺从，独立地生存，是人口稀少、浪迹天涯的犹太人得以延续存活的根源，也是他们在各个领域创造了卓越成就的重要原因。

犹太人认为，自立即“我是在没有他人照顾的情形下独立生活的”，也就是我们通常所说的经济独立。

要实现经济上的独立，就必须要有一颗独立的心。

犹太人在饭后唱的祈祷文中有这样的话：“上帝啊，制止我们从别人那里借钱和领受礼物吧！让我们借助你那宽大神圣的双手吧！无论在哪里我们的行为都不会使您受辱。”

为了获得真正意义上的经济独立，犹太传统提倡自食其力。

犹太教从很早以前就开始教导人们自食其力的重要性。《塔木德》上说：“靠自己手艺生活的人要比靠别人援助和施舍度日的宗教家更伟大。”

即使是并未熟读《塔木德》的犹太人，他只要在浓厚的犹太教氛围中，都认为一个人是否值得尊敬，取决于这个人能否自食其力。学者及宗教家要是长期靠别人的援助和施舍过活，那就不值得尊敬。犹太人认为，有了钱和空闲时间，任何人只要投入足够的精力学习，都能够成为学者，或者宗教家。

在神殿仍然存在的时代，耶路撒冷有一些为了运营神殿而奉养的世袭祭祀及被称为雷比的职业宗教家。世袭祭祀从国民所得征收10%作为税金，并以此为生。可是，雷比却得不到任何生活上的贴补，他们大抵都有其他主业，并以此为生从事犹太教的研究。

例如，阿克巴拉比是牧羊人，梅鲁拉比是写经师，拉雷鲁比希靠卖柴为生。由于基督教最早也是作为犹太教的一个派别开始的。所以也必须靠自食其力为生。教祖耶稣基督的本业是木匠，他的弟子们有很多人曾是渔民。积极从事传教活动的使徒保罗曾是制作幕布

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的匠人。

“低贱地乞讨不如做低贱的工作”、“一个人的双脚就是他的命运”、“父母可以给你嫁妆，可幸福却得自己争取”这些犹太人耳熟能详的忠告也都体现了犹太民族对自食其力的倡导。

犹太人把寻求他人的帮助视为耻辱。不论多么贫困，不论怎样在低谷里挣扎，都仍然保持这一意识，并以鲜明的独立精神继续生活，这就是犹太人的面貌。

犹太人明白，要想取得独立和自由，就必须学会忍受贫穷。所以，有很多犹太人拒绝政府提供的生活保障，并过着十分贫苦的生活。即使这样，他们也决不向贫穷妥协，而是不断地尝试着怎样重新站起来。这也是犹太人和其他小种族，例如美国的黑人和欧洲的吉普赛人的区别。

劳动是实现全面自由的唯一途径

犹太民族倡导自食其力，自然崇尚劳动。犹太教的劳动观念与基督教的劳动观念也有很大的差别。

基督教在很长的时间里认为，在修道院终日祈祷和冥想的修道僧要比世俗的庶民值得尊敬。在世俗中为工作而忙碌的民众是卑微的。

而犹太人对劳动的认识截然不同。犹太人认为，在旧约全书开头上帝创造天地的故事说明，上帝有创造天地的任务，为了完成这个任务，上帝花了六天的时间致力于劳动。可见，**劳动是包括上帝在内的每个人都应该完成的创造性的任务**。

公元2世纪，著名的拉比塔尔冯说：“上帝的灵光寓于劳动者之中。”这种思想从很早以前就已经渗人犹太人的血液之中了。

拉比朱达去学校的时候，总要肩扛水罐说：**“劳动最伟大，因为它给人带来荣誉。”**

在20世纪前半期，犹太人重新拥有了自己的国家。历经了压

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迫、抢劫、歧视之痛，他们更加清楚地意识到：经济独立是人格自由的潜台词，而劳动是经济独立，实现全面自由的唯一途径。

犹太人对劳动的认识已经达到了一定的深度。担任希伯来大学教务长的S. 福戈·贝鲁格曼指出："希伯来语的'阿鲍达'不仅意味着劳动，同时还意味着对上帝的礼拜。"也就是说，**通过劳动能够体现精神的价值，并能提高他们的勤劳意识**。

在这种认识的引导下，移民巴勒斯坦的犹太复国主义开拓者们以猛烈的态势奋勇劳动。

对当时的情景，以色列建国之父大卫·本格利昂这样回忆道："在巴勒斯坦真的发生了奇迹。犹太人很快就掌握了管理庭园、开拓农地、栽培葡萄、加工石料、修建港湾、管理水利、制造电力设备、制造生活用品、建设道路等技术。这些工作很多是他们离散到世界各地时从未从事过的。"

大卫·本格利昂接着还说道："我们并不像基督教徒那样认为，体力劳动是上帝对人们的诅咒，也不认为体力劳动是维持生活的必要手段。对我们来说，**体力劳动是人类的崇高本能，是人类生活的基础，是人类生活中最崇高的事情。而且它与自由和创造性紧密相连。人们最值得自豪的正是体力劳动。**"

这是他在1946年以色列即将建国前的演说词。

正确的劳动观引导着更多的犹太人通过劳动实现了自立，也引导整个犹太民族走向了真正意义上的独立。

视慈善为义务

犹太民族是一个很具有集体主义精神的民族。犹太传统不仅提倡自食其力，也提倡行善助人。

在犹太传说中，有一个经常出现的人物，就是充满自信的乞丐。

有一个乞丐苦苦哀求一位家庭主妇施舍他一点食物。她可怜他，就把他带到餐桌旁，在他面前放了一个盘子，盘子里堆了很多的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黑面包和查利面包。查利面包的价钱几乎是黑面包的两倍。但乞丐并没有碰比较便宜的黑面包，却大吃特吃查利面包。

看到这种情况，这位主妇很生气，忍不住问了一句："你没有想过查利面包的价格是黑面包的两倍吗？"

"我想了很久，"乞丐愉快地回答说："夫人，请相信我，你所花的每一分钱都值得的。"

乞丐的自信并非无缘无故，它揭示了犹太民族的慷慨、慈善。因为只有一个慷慨、慈善的民族才会有如此自信的乞丐。

犹太民族是一个慈善的民族，但是，在希伯来语中，却没有"慈善"这个词，与其表达相近意思的只有一个词——"tzedaka"，翻译过来就是"公义"。

犹太人认为，一个人在施舍的时候，绝不是在"行善积德"，而纯粹是在履行"公共义务"。从根本上说，犹太人的慈善不取决于对受施者的态度。即使厌恶不幸者，为了履行义务，也得为其捐献。这就是"慈善乃公义"的实质。

古时的犹太人就有一个不成文的规定：7 年一个安息年，50 年一个禧年。

在安息年里，犹太人不管理果园，也不耕作土地，听任地里的作物自生自长，听任果园里花开花落，所有的收获都归穷人和奴仆享用。在禧年里，除了休耕和共同享用土地自行生长的果实以外，所有的债务一律勾销，奴隶也在此时获得自由。

《圣经》中上帝还特别关照，富人不可在禧年临近之时"恶看穷人"。禧年成了犹太人除旧布新，人人有个新开端之年。

所有这些做法体现了一种思想，**即富人视施舍财物给穷人为一种公共义务。**

助人自立为慈善最终目标

一个犹太人，身无分文来到异国他乡。他找到当地的犹太人组

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

织，该组织立刻为他解决了吃饭住宿问题。

不过，该组织很快又为他找到一个愿意帮助落难者的犹太商人。这个商人是一个鞋商，他并未直接给落难同胞以钱财，而是对落难的同胞说：

“我的鞋店目前只在西边发展，这座城市的东面还没有分店，你就到东面开分店吧，我借钱给你去租店铺，货我也先提供给你，等你卖掉了鞋，赚到了钱再连本带利还给我。你站住脚了（这应该没问题，我会帮你站住脚），我就是你的长期供货商。”

不直接提供钱财，而是提供一个能够自立的机会，这就是犹太人最常见的慈善方式。

犹太人认为，慈善是有层次的。犹太拉比迈蒙尼德就给慈善分出了七个层次。

第一个层次：帮助穷人找份工作，使他无须别人帮助就能够维持生活。

第二个层次：给穷人送去救济品，前提是给予者不知道给了谁，接受者不知道是谁给的。

第三个层次：往施舍箱里放钱，前提是保管施舍箱的人可以信任，有能力处理好捐助。

第四个层次：知道财物给了谁，但给予的对象不知是谁给的。

第五个层次：亲手把礼物给乞求者。

第六个层次：虽然给予的财物并不恰当，但给予的人态度亲切。

第七个层次：愁眉苦脸地给予。

其中，“让被救助的人自立”是犹太慈善活动的最终目标。

著名的犹太思想家、犹太律法的权威迈蒙尼德曾明确宣布，最高级的慈善之举，就是收容一个一贫如洗的以色列人，送他一样东西，或者借给他一笔钱，或者招他入伙，或者为他找一份工作。目的在于**使他的双手变得有力，完全实现自助自立。**

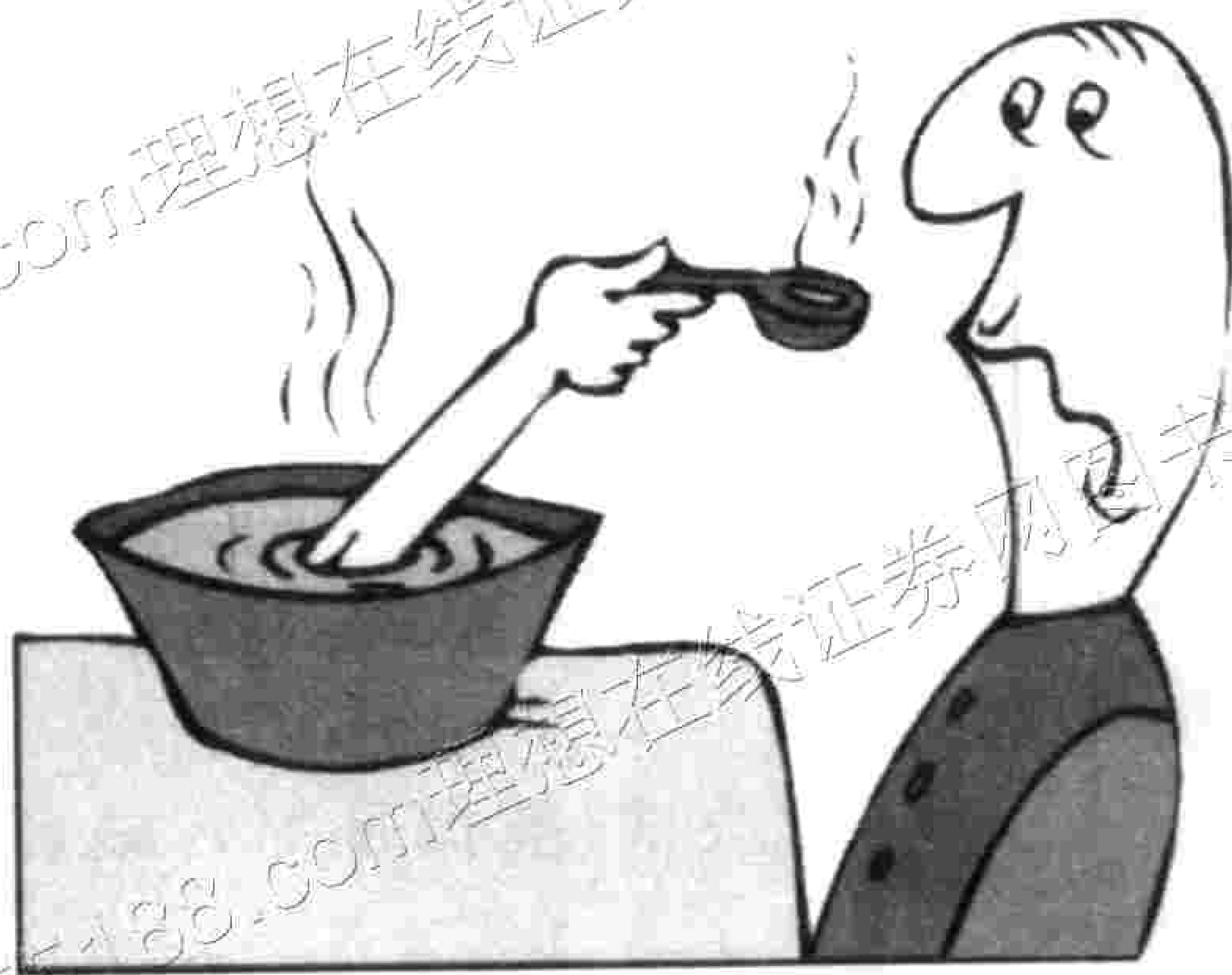
几千年来，犹太人将这种“让被救济的人自立”的助人模式作为一个传统长期坚持不懈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

从实质上来讲，不论是提倡自食其力，还是把行善视为义务，目的只有一个，那就是：**实现个人自立和民族独立**。为此，犹太民族把助人自立视为慈善的最终目标。

视助人自立为慈善的最终目标保证了作为集体互助的慈善活动，既对捐助者有利，也对受助者有利。从大的方面来看，是对个人、集体乃至整个民族的生存与发展都有利。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

35

借人之"力",事半功倍

《红楼梦》中的薛宝钗填过一首《柳絮词》,其中有一句是"好风凭借力,送我上青云"。她一反大贬柳絮漂浮无根、无所附依的写法,用肯定的态度对柳絮的"借力"表示了赞美。

在当今社会,借助他人之"力",是一个事半功倍的诀窍。

如今,科技高度发达,社会分工精细,单独的个人或团体所拥有的资源极为有限。**无论是个人还是组织,想要获取成功,仅靠自己的力量往往是不够的**。能否巧妙地借用他人的力量是关系个人与组织成败的一个重要因素。

人们所能够借助的"力",可能是权力、财力,也可能是感觉得到却摸不着的势力。

犹太人崇尚自助,但并不排斥借力,相反,许多犹太人深谙借力之道。在商界、政界还是在科技界的犹太成功者,大多是善借他人之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"势"，巧借他人之"智"的高手。

以经济影响政治，以政治左右经济

犹太人经商成功的一个重要原因在于他们非常善于调动一切可以利用的因素，达到目的。

犹太人认为，在所有能借之力中，势力最大者算是当地政府和各种政要。因此，善用政府部门的优势和权威，就能获得非同一般的力量。

洛克菲勒对此深有体会。他曾宣称："以经济影响政治，以政治左右经济"。

1890 年，洛克菲勒的标准石油公司受到了违反《垄断禁止法》的指控。指控是州最高检查厅厅长华特森作出的。一时间，双方各不相让，都请到了全美最好的律师。华特森做好了充分准备，摆开了生死决战的架式。

华特森剑拔弩张，洛克菲勒却渐渐放松下来。原来，洛克菲勒得到了少年好友马克·哈那的支持。当时的总统是共和党的哈里逊。马克·哈那也是共和党人，而且是美国医学界最具权威的、总统见了都要礼让三分的参议员。

为了对付华特森，马克·哈那送去了一封信。

信中写道：

我以党的立场呈送这封信。

受到您指控的并不是社会舆论所指责的组织资本，而是带给国民有很多好处的标准石油公司，同为共和党党员的洛克菲勒是该公司经营的首脑人物，他一直领导着公司参与自由竞争。

您的指控是否存在严重谬误呢？

经过马克·哈那一搅和，一个经济问题变成了政治问题。华特森很快撤诉了。

洛克菲勒不仅善于借用政治力量在国内纵横不倒，在国际市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也是左右逢源。

除了洛克菲勒以外，善于利用政治势力的犹太人还很多。萨奇兄弟算是一个。

萨奇广告公司于20世纪70年代初成立于英国，1980年，该公司雄踞英国广告业首位。萨奇广告公司的一大成功是借助英国前首相撒切尔夫人的势力壮大自己的势力。

20世纪70年代。英国工党政府企图增税。萨奇兄弟发动宣传攻势，阻止了政府增税政策的出台，与工党成了宿敌。

1978年，英国保守党领袖——初出茅庐的玛格丽特·撒切尔夫人为入主唐宁街10号与工党领袖展开竞争，萨奇兄弟和撒切尔夫人不约而同地走到了一起。

为了利用这一机会，再次打击工党，萨奇兄弟参加制定了一些主要的竞选方针，推出了一幅讽刺工党无能解决失业问题，名为“工党干什么吃的”的宣传画和一则题为“英国大倒退”的电视片。宣传画和反复播放的电视片，道出了全英民众的心声。1979年，工党在大选中倒下了。

在1983年的大选中，撒切尔夫人再次选择与萨奇兄弟合作，再次打倒了工党。

两次打倒工党，使撒切尔夫人竞选成功；撒切尔夫人竞选成功，萨奇广告公司名声大振；撒切尔夫人对萨奇兄弟感恩戴德，并予以政治上的回报。此外，撒切尔夫人两度执政的骄人政绩，也为萨奇兄弟作了最好的宣传。于是，萨奇广告公司的股票扶摇直上，成为世界上规模最大的广告业集团。

上述两例清楚地表明了政治势力的重大经济价值。不过，与政界人士的良好关系通常不是一蹴而就的，它需要日积月累。

洛克菲勒在政界如鱼得水，得益于他平日的积累。他的财团堪称“美国政治要人培训学校”。他作为这所“学校”的“校长”，有着难以计数的活跃在美国政坛各个领域里的“学生”，甚至“培训”出了达瑞斯、拉斯克、季辛吉这三任美国国务卿。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样看来，要想借用政治势力，与政界人士交往应该成为经营者的必修课。

借用他人之势发展自己

许多犹太富豪巨商，初出道时都是“空军”，他们能够在身无分文的情况下，在短短的几年间快速发家，很大程度得益于他们的借力技巧。比如，借用他人之势发展自己。

世界船业巨头洛维格在借用他人势力壮大自身势力方面可谓登峰造极。

青年时期的洛维格在企业界碰来碰去，总是债务缠身。在他将进入而立之年时，有了借助他人之势发展自己的想法。

他先后找了几家纽约银行，希望他们能贷款给他买一条一般规格水准的旧货轮，他准备动手把它安装改造成赚钱较多的油轮，但因无可作担保的东西遭到拒绝。

无可奈何之下，洛维格想出了一条妙计。

他将自己仅有的一艘老油轮以低廉的价格包租给一家石油公司，然后他去找银行经理，告之他有一条被石油公司包租的油轮，租金可每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。

因为石油公司有着很好的效益，除非天灾人祸，石油公司的租金一定会按时人账。而且洛维格的计算非常周密，石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。

经过几番周折，纽约大通银行终于答应了他的贷款要求。

应该说，在这个回合中，洛维格借用他人“势力”的行动很成功。这下，他体会到了借用他人势力的妙处。于是，便一发不可收拾。他开始大胆地去寻找一个又一个他所能借用的“势力”。

洛维格的具体做法是这样的：拿到了贷款买下他想买的油轮，然后将其改装，再找一家信誉良好的公司，把其包租出去，然后再以包租金抵押，到银行再贷一笔款，然后又去买船……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如此往复，每还清一笔贷款，一艘油轮便归在他的名下。借的钱越多，租出去的船也就越多，而租出去的船越多，就可以获得更多的钱……就这样，像滚雪球一样，最后他拥有了当时世界上吨位最大的6艘油轮，还兼营旅游、房地产和自然资源开发等行业。

借势壮势正是洛维格的过人之处。这说明，**当你处于困境时，只要有心，可凭借的东西还是很多的。关键在于学会发现，挖掘自己手中已有的，或可以拥有的资本。**

借用他人的钱财来获得钱财

一般人认为，做生意就需要本钱，没有本钱就做不成事，特别像房地产这样的大生意就更不可能。这是人们的一种思维定势。其实，**只要打破常规，掌握一定的规律和方法，没有本钱不但可以做，而且可以做大。**

借用他人的钱财去生钱就是一种非常有效的办法。

酒店大王希尔顿以5000美元开始起步，逐步成为全球闻名的旅店大王，靠的就是借钱生钱的战术。

1923年的一天，怀着致富梦想的希尔顿来到的达拉斯商业区大街上，突然发现这里竟然没有一家像样的旅店。

“我如果在这里建设一座高档的旅店，生意一定不错。”希尔顿想到。

经过一番观察，希尔顿看准了一块地，认为那里最适合兴建旅店。

这块地位于达拉斯商业区大街的拐角地段，所有权在一个人称“老德米克”的房地产商人手上。

希尔顿悄悄请来建筑设计师和房地产评估师，经过大致观察，得知按心中所想建起一座旅店至少需要100万美元。这与希尔顿已经筹措的30万美元差距太大。

但30万美元可以买下这块地皮。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这时，希尔顿找到老德米克，以30万美元的价格签订了地皮买卖的协议。

给付土地出让费的日期到了。这一天，希尔顿仅仅带了3万美元就来见老德米克。他一脸无奈地说：

“我买你的地，是想建一座大型旅店，但算来算去，我的钱只够建造一个普通的旅店，所以我只能租你的地了。”

就在老德米克摆摆手，正准备说“不想和你合作”的时候，希尔顿诚恳地说道：

“我的租期为90年，分期付款，每年租金为3万美元。如果我不能按期付款，你就收回你的土地和土地上面的饭店。你看怎么样？”

老德米克一听，不由得喜上眉梢：30万美元的土地出让费可以换得270万美元的租金，土地还是自己的，土地上的饭店也有可能是自己的。

于是交易就成了，希尔顿付给了老德米克第一年的土地租金——3万美元。

希尔顿用3万美元拿到了30万美元才能买到所有权的土地第一年的使用权。口袋里剩下的27万美元仍然不能建起一座100万美元的旅店。于是，希尔顿再一次找到老德米克，说“以土地作为抵押去贷款建店”。

为了270万美元全部拿到手，老德米克答应了。

一切按预想进行。银行按土地的现值贷给了希尔顿30万美元，使希尔顿手头可利用资金达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。旅店建设用完了57万美元，希尔顿又没有了钱。

他找到老德米克，如实介绍了资金困难，希望老德米克把盖到半截的建筑物接收过去，出资让它顺利完工。他说：

“旅店一完工，就租赁给我来经营，年租金最低10万美元。”

被套牢的老德米克想想自己并不吃亏——土地是自己的，土地上的饭店是自己的，每年还有10万美元的租金收入，于是就补足了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

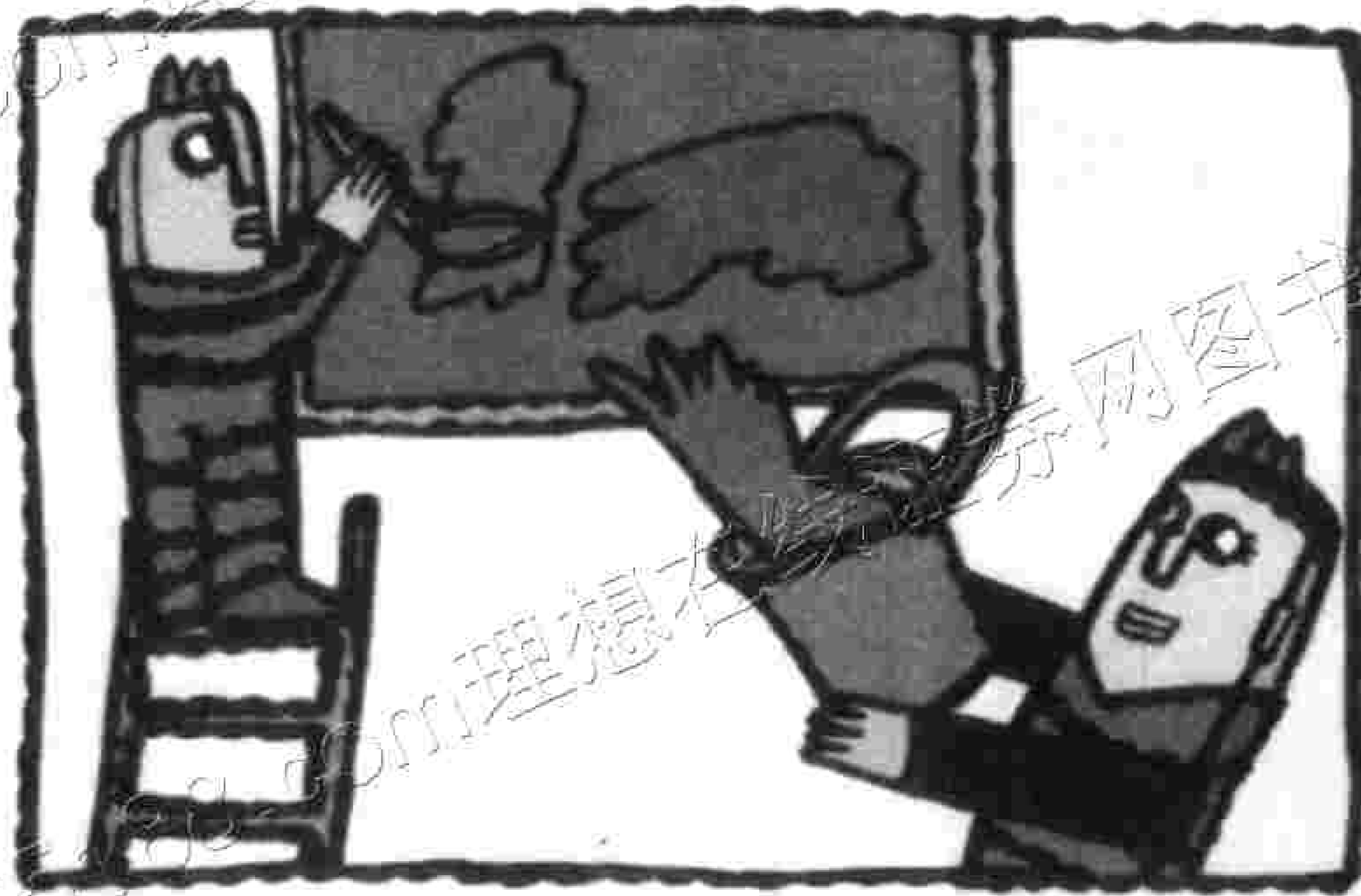
工程建设的资金缺口。

1925 年 8 月 4 日，以希尔顿名字命名的希尔顿旅店建成开业。

因为深谙借“钱”生“钱”之道，希尔顿获得了他所期待的旅店，滚滚财富也随之而来。

事实上，如果希尔顿当初一个美分也没有，他可能一样成功。因为他有着富人的头脑，有着借钱生钱的商业智慧。

看来，在没有足够的资金、技术的情况下，从他人那儿巧借是达成目标的最好办法。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

36

“谦和”也是一门经商哲学

犹太人崇尚“以和为贵”，不论是与人交往，还是做生意，他们始终保持“谦和”的态度。

东欧一些国家的犹太社团成员为了清除相互之间存在或可能存在的隔阂，在赎罪日前夕做礼拜时，往往真诚地向相遇者打招呼，说声“请宽恕我”。这个时候，那个人肯定会全神贯注地听完他的话，然后立即回答：“我宽恕你。”他也要向对方寻求宽恕。

这种方式成为犹太人之间一条不成文的法律，就是社团的首领和德高望重的长者也不例外。

有的时候，两个犹太人误会太深，见了面都视而不见，互相躲避，那么，与他们都很熟的老人就会主动上前，使其中一方首先开口，这样做，至少会使他们平息怒气，甚至握手言和。

“谦和”的传统让犹太人，尤其是犹太商人受益匪浅。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经商就是一个处理与合伙人、供销商、顾客、员工等各种关系的过程。犹太人的这种“谦和”，恰似人际关系的一种有效的润滑剂，减少了摩擦的发生，营造了和谐的气氛，为他们在商海赢得了旺盛的人气和财气。

和气生财

一次，犹太国王举行盛宴招待圣战英雄，一位年轻的士兵斟酒时不慎将酒泼到国王的秃头上。顿时，士兵悚然，会场寂静，倒是这位国王轻抚士兵肩头，说：

“老弟，你以为这种治疗能再生头发吗？”

全场立即爆发出了笑声，人们紧绷的心弦松弛下来了，盛宴保持了热烈欢乐的气氛。

即使是身为国王也对人客气谦逊，态度柔和，整个犹太民族的谦和可见一斑。

“犹太人生活在哪里，就应该在哪里生根，和哪里的人和谐相处。”第一个提出“不满意，可以退货”的犹太后裔罗森沃尔德如是说。

犹太商人与人合作，总是呈现一副笑脸。不管生意是否做成，甚至为合约而发生不同意见时，他们也总会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气双方不欢而散，犹太人还是会跟对方说声“再见”。要是第二天再相遇，他们也仿佛没有过不高兴那回事，仍以微笑的面孔问候“早上好”。

对此，许多人会表示不解。

犹太人是这样解释的：“人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。昨天生气的细胞，已为今天新的细胞所代替。酒足饭饱之后所思考的内容，与饥肠辘辘时所考虑的也不一样。我仅仅在等你的细胞的更替。”

犹太商人认为，和气才能生财。不能与人和谐相处，不能容纳别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的缺点和短处，是一个人乃至一个企业失败的根源。你以蔑视无情的态度对人，即使对方不是与你针锋相对，亦会对你敬而远之。这样，你会失去支持者或合作者，失去广大的顾客，你的生意便会成为无源之水了。

事实上，和气的态度可以通过很多方面来体现，如热情地招呼顾客，真诚地关心顾客，询问顾客的需要等。有时候，一些小的细节就能体现商家的"和气"，比如随时对顾客保持微笑。

把笑容赠给他人是犹太人的一种传统。不管天气如何，心情怎么样，见面时，犹太人总会笑容可掬地对你说"您早"。

犹太商人更是明白微笑的魅力。希尔顿每天对服务员常说的一句话就是："你对顾客微笑了吗？"他要求每个员工不论如何辛苦，都要对顾客投以微笑，即使在旅店业务受到经济萧条的严重影响时，他也经常提醒员工："万万不可把我们心里的愁云挂在脸上，无论旅馆本身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光"。

希尔顿能够成为在经济危机中幸存的 20% 的旅馆中的一个，微笑服务功不可没。微笑还让刚刚度过经济萧条期的希尔顿旅馆率先进入了新的繁荣期。

人们也许会怀疑，微笑能有这么大的魅力？不妨听听莎士比亚的一句名言："人们满意时，就会自觉地付出高昂的代价。"

不容置疑，和气，的确是一个不需要花费多少精神和力气，甚至不需要投入物质就可获得成功的经商妙计。

以柔克刚

与强硬的对手交锋，是以牙还牙，以硬碰硬，还是采用温柔之计，是许多商人都面临过的两难选择。

犹太人认为，世间只有两种武器，一个是力量，另一个是温柔。神开始的时候，把力量给了男人，而把温柔给了女人，但是拥有了力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

量的男人要娶女人，就是说男人也想拥有温柔。

也许是受这一传统思想的影响，面对强硬的对手，犹太商人往往表示出柔和的态度。他们认为，在这种时候，柔和的方式往往比强硬的态度更管用。

罗斯柴尔德家族就有不少以柔克刚的成功范例。

早年奥地利奉行十分顽固的反犹太人政策，但后来奥地利政府出现了财政上的困难，为了筹集军费和发行政府公债，不得不借助犹太人的金融头脑和理财能力。

在与奥地利的高级官员进行了接触和谈判之后，罗斯柴尔德家族认为时机已趋成熟，于是派遣次子萨洛蒙到奥地利开辟新天地。

罗斯柴尔德家族之所以没让才干非凡却稍嫌莽撞的三子尼桑去，没让漂亮机智的五子杰姆斯去，却派为人谦恭、长相憨厚朴实的次子萨洛蒙只身前往，是攻于心计的。

罗斯柴尔德家族知道外憨内秀并有大智谋的萨洛蒙更适合担当此任。萨洛蒙是一个谦谦君子，亲切和蔼，彬彬有礼。萨洛蒙奉行的原则是：以柔克刚。

奥地利官方见只来了一个萨洛蒙，多少有些失望。舆论界极力声讨罗斯查尔德家族，对于舆论攻击，萨洛蒙只管回避。

考虑到奥地利政府看上了投资的巨额税金和连带效果，萨洛蒙只管着手募集奥地利国家公债，并对公债附上新的形式，以使其具有很高的利率。

最初对于公债，奥国公众极力反对，并采取抵制运动。萨洛蒙小心翼翼，以忍让为主，决不触动反对派。只在报纸上展示公债发行的经济及收益宣传，让公众明白这是有利可图的好事情，激发公众的投资欲望。

情况的发展最终完全如萨洛蒙所预料的，罗斯柴尔德家族的显赫名声消除了人们的顾虑，国家公债开始暴涨。结果是政府筹到了大笔的钱，而买债者也得了利，当然萨洛蒙更是狠赚了一把。

就这样，遵循着“以柔克刚”的原则，萨洛蒙在强烈反犹的奥地利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首都维也纳，扎下了稳固的地盘，甚至成了该市的荣誉市民。

在矛盾激化的形势下，面对“交战方”，以硬碰硬，往往会导致鸡飞蛋打的不良后果。反之，**采用柔和的应对措施，常常能扭转局势，让事态沿着有利于自己的方向发展**。

和顺地表达自己的意思

表达自己的意思，可采用不同的态度与语气。**采用不同的语气和态度，通常会产生不同的甚至大相径庭的效果**。

一般而言，和顺地表达自己的意思，更容易被人接受，容易让事情朝着自己所期望的方向发展。相反，粗暴、强硬地表达自己的意思，往往达不到自己预期的效果，甚至适得其反。

1915 年，洛克菲勒成为科罗拉多州的众矢之的。

美国工业发展史上最血腥的罢工，在科罗拉多进行了两年之久。愤怒而粗暴的矿工，要求科州煤铁公司提高工资，劳资关系极为紧张，公司财产被破坏，军队镇压导致多起流血事件。该公司正属于小洛克菲勒所有。

在那种充满仇恨的气氛下，洛克菲勒竭力使罢工者接受他的意见。他先用了几个星期的时间去结交朋友，然后对工人代表进行演说。他的演说词里流露出了真诚与善意，他的话甚至比面对一群传教士还要谦逊和蔼。

“今天，是我一生中值得纪念的日子”，洛克菲勒开始说，“这是我第一次有幸见到这家伟大公司的劳方代表、员工和监工齐聚一堂。我可以告诉各位，我很荣幸到这儿来，而且有生之年将不会忘记这场聚会。这场聚会若在两星期以前召开，我对这里的大多数人一定很陌生，我只认得几张面孔。上周我有机会到南区煤矿所有的工棚去看了一遍，并且和各代表有过个别谈话，除了不在场的代表外，我统统见过了。我拜访过你们的家庭，见过各位的妻儿，今天我们是以朋友的身份见面，不再是陌生人，我们之间已经有了友善互爱的精神，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我很高兴有此机会和各位一起讨论有关我们共同的利益问题。既然聚会本来是由厂方职员和劳工代表共同参加，我能在此，全靠各位的支持捧场。因为我既非员工代表，也不是劳工代表，然而我深深觉得，我跟你们关系十分亲密，因为就某一点来说，我代表了股东和董事们。"

演说中，洛克菲勒所表现出来的坦诚、友善的态度平息了要吞噬他的仇恨风暴，而且赢得了不少崇拜者。此后，罢工工人们便回到各自的岗位，绝口不谈提高工资的事。可以说，洛克菲勒的演说效果是神奇的。要知道，就在前几天，工人们还想把他吊死在酸苹果树上。

这也表明，**人们不可能被强迫或被威胁而同意他人的观点，但他们往往会接受和蔼而友善态度的开导。**

假如洛克菲勒运用强硬的手段而不是谦和的态度，与工人们争辩，用严重的事实来吓唬他们，用暗示的语气指责他们错了，那只会激起更多的愤怒、仇恨和反抗。

犹太人明白这个道理。因此，即使是在日常生活中，他们对自己的意见，也尽可能地用委婉的方式表达。

比如，想让对方接受自己的建议时，他们通常会以询问的方式提出，"你这样想过吗"、"试一试看看如何"，而不是"我是这样想的"、"我们必须这样做"。如此一来，被征求意见者的自尊得以维护，感觉会很舒服，同时还会以为发问者的意思就是自己的意思，自然而然地就接受了建议。

这就是"谦和"的妙处。一个人，如果能够时时处处保持"谦和"的态度，必定能够为自己营造一个良好的工作和生活环境，事事顺心如意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

37

谈判签约有技巧

谈判对每个商人都非常重要，它将决定一桩生意是否能达成，决定赢利的多少。

犹太人几乎人人都是谈判高手。他们拥有高超的谈判智慧，信奉攻心为上，主张以技巧取胜。

他们通常采用以下技巧，逼迫对方作最大让步：

* 只在非谈不可之时谈判。如果是卖主，就在买主迫切需要时与他讨价还价，并表明决不让步的态度；

* 没有充分的准备就不上谈判桌；

* 有所求有所不求。一味地考虑自己，容易导致谈判失败。有时站在对方的角度考虑问题，有助于谈判成功；

* 保守自己的秘密。不要让对方知道自己的心思与对策，可防止对方考虑周全而对付自己；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

* 渐露锋芒。让对方在不知不觉中感受到自己的威力，接受自己的观念；

* 把握向对方施压的分寸。施压的轻重缓急视具体情况而定，不可教条。

* 最好让对方打破僵局。率先打破僵局的一方通常都要以牺牲自己的利益为代价，因此，自己最好避免这一行为；

* 让副手与对方纠缠，摸清对方底牌。知己知彼，百战不殆。知道对方的实力，方可作出适当的对策。

……

下面，仅介绍几个很有犹太特色的谈判技巧。

谈判是人与人的智慧较量

在犹太商人看来，谈判是人与人的智慧较量。因此，攻心为上至关重要。在谈判中，"让对方失去理智"就是犹太人攻心为上策略的具体体现。

犹太人谈判的第一天通常是以吵架结束的。

谈判那天犹太人十分准时地到达谈判的地点，决不让你等待哪怕一分钟。双方见面后，犹太人非常谦卑客气地和你问候，微笑着和你交流，那甜蜜的笑容让你觉得整个世界都是美好的。

不过，千万不要对谈判中犹太人的笑容产生误会。不要以为这样就表示淡判会顺利，你会发现一切并非预想的那样顺利。

一旦进入谈判，他们会把谈判的条件提得很高，距离双方的协议差距很远，而且为了合同上一点细小的地方会和对方讨价还价，双方于是开始不停地争论最后变成了激烈的争吵，双方争吵得面红耳赤，甚至是愤怒地谩骂。

这一天简直是糟糕透了。

于是谈判的另一方很是气愤，觉得犹太人太难打交道了，心想：这笔生意十有八九是做不成的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，也就在第二天，犹太人又会和你约定谈判的时间和地点，他们说话的神情是那么热情和真诚，态度是那样温和与客气，仿佛昨天的种种不愉快没有发生过一样。

犹太人的态度变化如此快，简直让人觉得不可思议。

接下来的谈判会让你明白，犹太人的态度并未发生实质性的变化，他们时时提出各种苛刻的条件，并且表示对方一定要接受。而对方提出的条件他们则一一否决，不予答应。

犹太人的这种态度很容易让人发怒。发怒了，自然很难保持冷静，于是你不自觉地就会认为很难把他们的条件放下来，而且你已经被激烈的争吵弄得头昏脑胀了，不知不觉就稀里糊涂地答应了很多你事先决定不答应的事情。况且你已经厌倦了这种争吵，你只希望尽快地结束这种谩骂式的谈判，结果你很快地和他们结束谈判，放弃了很多利益。

这就是犹太人谈判的诀窍：**激怒对方，让对方在愤怒中失去理智，进而答应自己的条件。**

事实上，犹太人是极为理性的，他们在任何时候都能理智地处理问题，而不会感情用事。从表面上看，他们在谈判中显得十分愤怒，其实他们的心里十分明白他们是在干什么。他们只是等着你被他们表面的愤怒所激怒，心理失去平衡，然后白白地放弃自己的利益。

这就是犹太人的精明之处。

做好充分的准备工作

人们常常会很惊讶：在社交场合或谈判桌前，许多犹太人随机应变，口若悬河，对答如流，风度翩翩。其实，答案很简单，任何人都不是天才，知识来自学习，谈判中犹太人的杰出表现在很大程度上得益于他们在谈判前所做的准备工作。

对于谈判，犹太人不打无准备之战，他们总是在事前就做好充分的准备工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国国务卿基辛格是一位犹太人，也是一位谈判高手，他曾说："谈判的秘密在于知道一切，回答一切"。

他对这句话的解释是：**谈判的取胜秘诀在于周密的准备**。在基辛格看来，周密的准备既包括弄清问题本身的有关内容，同时，也包括知晓与之相关的种种微妙差异。为此，有必要在谈判之前事先调查谈判对手的心理状态和预期目标，以正确地判断出用何种方式才能找到双方的共同点。反之，如果事到临头仍在优柔寡断，那么对方必会有机可乘。另外，一旦坐上谈判桌，必须能够立即回答对方的一切，否则会给别人权限不够或情况不熟的印象。

基辛格被人称为20世纪最杰出的谈判专家，在谈判前，他非常注重做好周密的事前准备和掌握详尽的情报资料。

福特总统访问日本的时候，曾随意地向导游小姐询问大政奉是哪一年？导游小姐一时答不上来，随行的基辛格却立即从旁边插嘴："1967年。"作为一个外国人，他怎么能够对一般日本人都不清楚的日本历史这么熟悉？原因非常简单，作为犹太人后裔的基辛格深知事前准备的重要性，所以在访日以前就阅读过有关日本的大量资料，以备访日所需。这种认真严谨的态度很值得人们学习。

为了实现中美关系的正常化，基辛格曾赴我国访问。临行前，他照例要求有关人员进行彻底的调查。他的部下根据多方面提供的资料加以反复审核修正后提交了一份报告，这份报告除了核心的中美问题以外，还包括美苏、中苏、中印、中巴关系等详实材料。基辛格在赴北京的前一周将这份报告呈尼克松审阅，并另外附上他自己所做的详细分析和综合评述。事实上，即使对中美关系不甚了解的政治家，只要读了这份报告，就会成为卓越的内行。

可见，犹太人在谈判前所做的准备之充分。

通常，犹太人为谈判所做准备包括以下内容：收集谈判所需的文字、图表、数据等资料，草拟谈判协议，制定几种谈判方案和谈判中采用的策略、技巧等，了解对手的兴趣、爱好、习惯和有关的经理、对方公司的信贷情况、优势和缺陷等等。知道了这些，他们就会心中有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

数，有更大的把握战胜对方。

谈判细节不可忽视

犹太教里有这样的教诲：**人在自己的故乡所受的待遇视风度而定，在别的城市则视服饰而定。**

这是说，对一个人的评价在故乡并不受衣着的影响，因为人们了解他的言行。但一个人如果到了他乡，人们要评价他就得看他的外貌特征，衣饰装束和言谈举止了。出于这样的认识，犹太商人很注重自己的仪表和谈判的细节。

犹太人认为，正式谈判时，因为场合比较庄重，穿着也要有所讲究。衣服要干净合适，符合礼仪。不要穿奇装异服，给对方造成不够持重的感觉。

除了衣着之外，犹太商人对谈判的时间、地点、出席人员等细节问题也不忽视。在他们看来，细小的地方，有时候也会影响谈判的结果。

重大谈判当然在办公室、客厅或者会议室谈判为好，以示重视。一般谈判在餐桌上谈气氛可能更随便更热烈些。谈判时总经理或者董事长出席与不出席效果也完全不同，这些都要视具体情况而定。犹太商人谈判时很注意对方的穿着打扮，看对方穿的什么牌西服、什么牌衬衣、什么牌皮鞋，系什么领带、什么皮带、戴的是不是宝石戒指、是不是白金手表，以此来判断对方的财力。

所以，犹太人主张：过于低档的衣服，最好不要穿上谈判桌。过于华贵的衣服也轻易不要穿上谈判桌。不要过于虚浮和炫耀，要造成稳重的含而不露的效果。

此外，在谈判过程中，言谈举止一定要文明，要显得很有修养，说话要机智幽默，绝对不可说粗话脏话，至于剔牙、抓痒、上厕所等事则要格外小心，切不可有什么笑柄留给对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和有决定权的人谈判

犹太人做事很讲究效率，在谈判中也是这样。他们一贯主张和有决定权的人谈判。

犹太人认为，每一个组织都有等级制度，平稳地顺着梯子向上爬，一级一级的，直到满意为止，这是浪费时间。为此，他们尽可能不和缺少决定权的人谈判。

如果他们考虑要和某一个人打交道，首先会弄清楚：**这个人是谁？在对方的组织中他是什么职位？他能做哪种决定？**

为此，当精明的犹太人把上述问题都弄清楚后，他们就会很有礼貌但是直截了当地向对方查问："你能改善这个情况吗？"或者是："你能帮助我解决这个问题吗？"或者是："你有权力现在就采取我需要的行动吗？"

如果答案是否定的，那么他们就会找一些借口停止谈判，立即再找其他的人。

在谈判时，犹太人有时也明白没有人有绝对的决定权。所以，他们只能寄希望于那些有适当或有相当权力的人谈判。

在 20 世纪 60 年代的中东和谈中，以色列的领导人曼纳契·金就要求与美国总统直接面对面进行和谈。当美国终于同意遵循中东和平方案时，他要求卡特总统做出承诺，卡特总统最后只得说："我无权做一个明确肯定的国家承诺，但是我个人保证，如果美国的议会不批准这个合约，我就辞职。"

如此一来，曼纳契·金算是达到了目的。

"口舌像利剑"，是犹太商人的一句名言。的确，商场如战场，作为商人，总要和对手谈判，如果能够像犹太人那样，用智慧谈判，定会赢得更多的机会和更大的获胜几率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

38

时间远比商品和金钱宝贵

犹太民族是一个时间观念很强的民族。犹太人把时间看得非常重要，并常常以秒来计算。在他们眼里，时间是与金钱紧密联系在一起的，但又是比金钱更为宝贵。

犹太商家终生都把“勿盗窃时间”作为自己的经商格言，并且像遵守宗教信条一样恪守。

对于犹太人来说，““勿盗窃时间”既指不浪费自己的一分一秒，也指不盗用雇主的时间。

为了做到不浪费自己的一分一秒，他们通常十分注意安排时间，并严格地按照时间表执行。比如会谈，他们不仅约定会谈的开始时间，也要约定会谈的结束时间。对于那些没有预约就来求见的人，他们一概拒之门外。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"不偷雇主时间"是犹太民族在时间观念方面的另一特别之处。犹太商法规定:雇员的工作时间是属于雇主的,只要受雇于人,就应在"不偷雇主时间"的前提下换取各种报酬。

不论是对商家还是对雇员来说,这样的时间观念有助于他们节约时间,高效利用时间。

时间是赚钱的资本

对一般人而言,时间就是生命;对于商人而言,时间就是金钱。"时间也是商品"、"不要浪费时间"是犹太人做生意的格言。

在犹太人看来,**时间和商品一样,是赚钱的资本,可以带来利润,因此盗窃了时间,就等于盗窃了商品,也就是盗窃了金钱。**

不过,对时间的认识,犹太商人并没有停留在这里。时间远不只是商品和金钱,时间是生活,是生命。所以,犹太商人很乐意花钱在能提高效率的任何事情上。他们认为,有了效率,就等于买到了时间。钱可以再赚,商品可以再造,只有时间是不能重复的。因此,时间远比商品和金钱宝贵。

犹太人把时间看得那么重,是有其道理的。首先,对时间的安排与利用合理与否直接关系到犹太人的声誉。时间是任何一宗交易必不可少的条件,是达到经营目的的前提。如果与别人签订合同,就必须在既定时间内完成既定的任务。从这个意义上讲,赢得了时间就是赢得了声誉。

在激烈的市场竞争中,时间的价值更为明显。谁能抢在竞争对手前推出质优款新的产品,就能获取好的价格和更多的市场份额;谁能在赶季节时赢得时间,谁就能获得更多的利润。

时间的价值还表现在生意的全过程。一个企业经营效益的高低,是与其经营费用水平的高低息息相关的。根据众多的企业核算,其经营费用中有70%左右是花费在占用资金的利息上。如一个企业一年的营业额为10亿美元,其资金年周转率为两次,言下之意,该企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业每年占用资金为5亿美元。按通常的银行利息12%(年息)计算，一年共支付利息达6 000万美元。如果该企业能把握一切时间进行有效管理，使资金周转达到一年4次，那么，其支付的利息就可节省3 000万美元，换句话说，该企业就可多赢利3000万美元了。除此之外，加快货物购入和销出，加快货款的清收等，都体现出了时间的价值。

不过，视时间为赚钱资本的犹太人并未成为时间的奴隶。他们对作息时间很是重视，能严格区分工作与休息时间。在他们眼里，**占用休息的时间玩命地工作，并不是在赚取金钱，而是在浪费金钱。**因为如果因工作劳累而危害健康甚至减少寿命，意味着失去了更多的赚钱的时间。因此，每到周末，视金钱为生命的犹太人会放下所有的工作，去放松紧张的心情和疲惫的身体，尽情享受人生。

不浪费自己的一分一秒

“勿盗窃时间”是犹太民族的一句名言。犹太人说：“你要等待救世主的到来吗？那你把每一天都当做最后一天吧。”

在工作中，犹太人的时间是以秒来计算的，可谓分秒必争。

在犹太人的企业通常通行着十分严格的作息时刻表，每天上班开始的一个小时是“发布命令时间”；下班时间一到，所有的员工都得立即下班，一秒钟也不耽误。

如果是打字员，即使只剩几个字就可以打完，下班的铃声一响，他们也会立即搁下工作回家。因为，他们的理由是“我在工作时间没有随便浪费一秒钟时间，因此我也不能浪费属于我的时间”。

源于对时间的珍惜，犹太商人十分注意安排时间，并严格地按照时间表执行。如果谁有什么重要的事情，必须提前预约，他们才可以安排时间。否则，他们只会按照自己既定的时间表进行他们的活动。

最能体现犹太人时间观念的是：对于会谈，他们不但要约定会谈的开始时间，也要约定会谈的结束时间。结束时间一到，客人就得自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动告辞。

除非和你客套一番能得到某种好处，否则他们一见面就直奔主题，干净利索地开始会谈。

犹太商人大多是利用和把握时间的高手。被誉为"世界债主"的摩根对时间的节约达到了登峰造极的地步。

不论是面对自己的下属还是外来会面者，摩根都会直奔主题。

对于下属，他会直接询问有什么事情需要处理。他一般简明扼要地交代三两句，就把来人打发了。即使是他的经理，给他汇报工作的时候，也只给几分钟时间。

摩根也很少和人客套寒暄，除非是某个十分重要的人物来了，他才说几句客套的话。但是他有个原则，就是与任何人的聊天时间不超过5分钟，即使是总统来了，他也一样对待。

最绝的是，摩根有一套极为卓越的洞察人心理的能力。当有人来找他时，他立即就能判断出此人来找他的真实意图是什么，于是他会很干脆地告诉他处理的办法以及处理的步骤。

就这样，摩根把不必要浪费的时间全部节省下来，让自己的时间得到了真正高效率的利用。

就任美国大通曼哈顿银行总裁的戴维·洛克菲勒也是一个分秒必争的人。

考虑到上班乘坐火车和地铁往返至少需要近三个小时，而乘坐直升飞机只需花上36分钟，戴维便毫不犹豫地改为乘直升飞机。

当然，对于一般人来说，以戴维这样的方式节约时间并不现实，不过，这并不要紧，因为时间可以随时随地以不同方式予以节省，关键在于你是否用心。

让不速之客吃闭门羹

犹太人的时间观念有一个显著的特点，**那就是特定的时间做特定的事情，绝不随意更改或延误。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基于此，面对不速之客，不论他是谁，犹太商人的门都是紧闭着的。

有位年轻人，他是日本某著名百货公司宣传部的主任。一次，他在纽约办事，为了更充分地利用时间，他在办完事之后，前往一家著名的犹太人经营的公司，打算拜访该公司的宣传部负责人。

门房小姐知道其来意之后，问道："请问先生，您事先约好时间了吗？"

这位年轻人被问得有些不好意思，为了挽回面子，他对门房小姐说："我是某百货店的，此次来纽约考察，因对贵公司很感兴趣，特来请教。"

"对不起，先生，您没有预约，所以我不能让您进去。"

就这样，这位年轻人就被拒绝了。

这位年轻人万万没有想到结果会是这样。在日本，珍惜时间，主动地访问同行的做法在日本处处得到夸奖。被拜访方通常会感慨地说："这个年轻人，工作热情有干劲，令人佩服！"

可是，在以"勿盗窃时间"为原则的犹太民族是行不通的，他们绝不接待未经预约的不速之客。他们认为，无故地浪费时间就和盗窃别人金柜里的金钱一样，是罪恶的事情。

犹太人还为此计算因浪费时间而带来的经济损失。

一位犹太富翁曾经算了一笔账：他的月收入为 30 万美元，平均每天为 1 万美元，按每天 8 小时计算，每分钟约为 20.8 美元，被他人浪费 10 分钟，那就相当于被窃现金 20.8 美元。

如果每天都被他人浪费 10 分钟，那么他一个月相当于被窃 6250 美元，每年被窃 7.5 万美元，13 年就会损失 100 万美元。

事实上，这笔账是无法算清的。

因为这里面的利息实在难以计算，更重要的是也可能他的某种灵感因被别人打扰一秒钟而错过，从而错过一个全新的事业。

正因为犹太人对此有着深刻的认识，所以他们严格地杜绝各种时间的浪费，也不允许有任何的干扰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不偷雇主的时间

正如雇主们不能剥夺雇员的工钱或延时发放工钱一样，犹太商法也禁止雇员把看似是自己的时间浪费掉，剥夺雇主从他的劳动中应得的好处，即使雇员领取的是计件工资。

犹太圣典《塔木德》中有这样一则故事：

一个人找到智者约瑟，看到约瑟正在树上摘苹果。

“尊敬的约瑟，我有一个问题要问你。”这个人喊。

“我现在不能下树回答你的问题，因为我今天受雇于这里的庄园主，我的时间是属于他的。”

约瑟因为在树上说了拒绝回答问题的一句话，影响了摘苹果，收工之后主动向庄园主提出扣下一点工钱。

这就表明了犹太人的观点：**雇员在受雇期间，虽然作为一个人，他只是属于他自己，但他的工作时间是属于雇主的。**

犹太商法还作出了如下的规定：雇员的工作时间是属于雇主的，即使工作以外的时间也是。他甚至不能白天受雇于雇主而夜里干自己的活，因为他白天的工作必然因此受到影响，他等于在夜里偷了雇主的白天时间。

同理，人们也不可夜里用牛（劳动资料）给自己犁地（干私活），白天再把累牛租出去。

此外，他还不可饿着肚子来养活家小，因为这也影响他在白天的工作，他还是把雇主的时间给偷去了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

39

把“马上解决”奉为行为准则

在工作当中，犹太人将“马上解决”奉为行为准则。因为，他们深知拖延的弊端。

商场上，当买卖双方在谈判一宗上千万元的大生意时，一点点的拖延都会让对方产生不信任之感，犹豫之中，赚钱的机会就在悄悄溜走了。

职场上，面对一项项富有挑战的工作，一点点拖延都可能耽误整个公司的流程，让公司丧失最佳的竞争时机。

可以说，拖延，能把企业拖垮；拖延，会让人一事无成。

犹太人认为，拖延于个人、于企业、于社会都是有害而无益的。因此，他们坚决杜绝拖延，恪守“决不积压文件”的习惯，把“马上解决”奉为行为准则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为如此，犹太人能够在百忙中保持极高的工作效率，抢在他人之前赢得赚钱机会。

决不积压文件

处理往来的公函和文件是商业家们的重要事务之一。许多人都喜欢把文件积累到一定的程度，然后集中时间进行处理。而且，这种人还总是被视为高效工作的人。

但是，这种做法是犹太人绝对反对的，因为他们认为，**每一个文件和公文都意味着一次商业机会或者是必须解决的事情，任何的延误都会对自己不利。**

对此，犹太人有一个恪守的习惯，那就是“决不积压文件”。

在优秀卓越的犹太商人的办公桌上，你永远看不到“未处理”文件，他们总是抓紧时间并及时地批阅文件，犹太人这样做是有道理的。积压文件就意味着不能最快地了解到这些文件传达的信息，这些信息可能是有关商品交易的信息，也可能是合作伙伴的意向书，也可能是部下的请示，这当中蕴藏着赚钱的机会，也包含着关键的决策，更意味着工作的效率。如果延迟决策，错过时机，就必然丧失机会。

犹太人深知这一点，他们对自己手中的文件极其重视，总是争取在最短的时间内批阅。为此，他们专门利用上班后大约一小时的时间来处理文件，这段时间叫做 dictate 时间，也即专事文件处理的时间，用于处理昨日下班和今天上班这段时间内接收到的商业函件。

在这段时间，他们为了集中精力，保证文件处理的质量和效率，绝不允许外人打扰。如果有人来访，不管为何而来，均拒绝会见。他们会礼貌地说：对不起，现在是专门处理文件的时间，请你呆会儿再来！

犹太商业家们乃至普通的犹太人在走进办公室时的第一直觉就是要看一看办公桌上有没有积压的文件，并以此来对对方进行第一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

评价。

他们把办公桌上有大量积压文件的人视为无能之辈，因为连文件都不能及时处理的人，根本就谈不上能力。这或许有些偏执和过分，但是这也正是犹太人能够提高工作效率，抢在第一时间抓住商机的重要原因所在。

成功在于捷足先登

在强手如林的商战中，竞争者之间角逐是力量的角逐、智慧的角逐，更是速度的角逐。快往往意味着机会，意味着生存。反之，慢则可能导致失败，导致覆灭。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的犹太实业家、政治家和哲人，20 岁时就已经成为尽人皆知的百万富翁。同时，在政坛上也鹏程万里，呼风唤雨，可谓事业、权力双丰收。

1899 年，即巴鲁克 28 岁那年的 7 月 3 日晚上，巴鲁克在家里忽然听到广播里传来消息说，联邦政府的海军在圣地亚哥将西班牙舰队消灭，这意味着很久以前爆发的美西战争即将告一段落。

这天正好是星期天，第二天即 7 月 4 曰，也就是星期一。一般而言，证券交易所在星期一不营业，但私人的交易所则依旧工作。巴鲁克马上意识到，如果他能在黎明前赶到自己的办公室大把吃进股票，那么就能大赚一笔。

在 19 世纪末。唯一能跑长途的只有火车，但火车晚上不运行。在这种让人干着急的情况之下，巴鲁克在火车站个人承包了一列专车，火速赶到自己的办公室，做了几笔让人羡慕的生意。

仅从这一件事情就可以看出，伯纳德·巴鲁克是一位很善于行动、快速把握机会的人。

有人这样评价巴鲁克：**他的成功得益于拥有一双善于发现事物之间联系的眼睛。更重要的是，在发现机会之后，能够快速出击，抢先抓住机会。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

40

巧用时间差挣钱

犹太商人对待时间不同寻常的地方，在于当时间直接与金钱挂钩或者时间直接造就财富的时候，他们善于利用这个时间去筹资或赚钱。

在企业的财务管理中，应收、应付、预收、预付等往来账款的管理都具有一定的灵活性，如果善于利用这些流动资产与流动负债变为资产与负债之间的时间差，便可融资、赚钱。

若以负债科目为例，提前预收或延长应付账款账期，都可以成为利用时间差赚钱的好办法。

预收账款属于流动负债，是指企业在销售产品或提供劳务之前，事先收取的订金或部分付款。

应付账款也属于流动负债，是指因购买材料、商品或接受劳务供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应等发生的债务。

不论是应付账款还是预收账款都是买卖双方在购销活动中由于取得物资的时间与支付货款的时间不一致而产生。

也就是说，预收账款从提前收取款项的时间点到入账成为资产的时间点之间有一个差。应付账款作为流动负债到成为必须偿还的负债也有一个时间差。

对于聪明的商人来说，这个时间差的存在就意味着利润的存在。

犹太商人深谙此道。在收取货款或租金时，是越早越好，在付给别人货款时，则大做文章，尽量推迟合同上的交款底限。

在预收账款上做文章

通常，企业为了减少资金的占用损失和降低资金回收风险，向购买产品或服务的一方预收部分账款。这笔预收账款不仅可以用于该笔交易的开支，也可以用于其他投资。**预收账款相当于一种融资方式，有利于收款企业资金的周转与使用。**

犹太商人比较善于在预收账款上做文章，曾经从事房地产业的哈同就是一个典型。

哈同洋行出租房屋和地皮时，不但向租户提前收取租金，还要收取巨额小租。

所谓小租就是一次性的起租费，由哈同创设的这种收小租做法，日后成为上海流行的计租方式。比如，华新公司向哈同租赁店面一间，在订立合同之日先交纳第一个月的租金 900 两银元和 6 500 两银元的小租，然后才能承租，而实际租期则从半年后才开始。

这样，洋行提前 6 个月得到了 7 400 两银元，可以再用以投资。

此外，哈同还非常重视收租金的日期，因其对收租的较真而被人们戏称为“终身致力于收租”的人。他要求租户必须如期交纳租金。为了及时收租，他专门雇了十多个收租员。即使有了专人收租，但一旦有租户没有如期交租的，他仍会亲自上门催讨。甚至他已经成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拥有百万英镑的大富翁之后，如果还遇到这类事情，他也会第二天就找上门去。有时，只为区区十几元钱的租金，他也会穿过狭窄的街道，走进破旧的老式房子，踩着吱吱作想的狭窄楼梯，敲开房门催讨。倘若他来的时候，户主刚好不在，那么他会在厨房里等上几个钟头。

就这样，利用时间差，哈同在资金上占据了更大的主动性，拥有了更多的流动资金。资金使用的灵活性加大了，他便可以随时购买土地。当然，他通常会选择他认为适当的时间，比如，有人因急于用钱而卖地，这时他会把价钱压得很低，迫使卖主答应。然后，他将低价买入的土地出租给别人造屋，等到一定年限后收回。最后连房产也归他所有。后来，随着资金的增多，他不仅经营土地买卖，还从事放高利贷业务，从中获取超额的利润。

利用银行停业“暂缓付款”

应付账款，是一种短期的筹资方式，等于向卖方借用资金购进商品，满足自身短期资金的需要。延长应付账款账期等于延长无偿占用他人资金的时间。因此，应尽量延长应付账款账期。

不过，在支付别人货款时，犹太人虽然想方设法地拖延，但重信守约是犹太人的传统，他们在具体的做法上很善于动脑筋，很有分寸，尽量做到不落把柄。

犹太钻石商巴奈·巴纳特就是一个典型。

巴纳特能够成为南非首富之一，一个重要的原因就是他巧打时间差。

初到南非，巴纳特是一个从事矿藏资源买卖的经纪人，他的赢利呈周期性变化。

每个星期六都是他赚钱最多的日子——因为这一天银行停业较早，他可以尽兴地开出空头支票购买钻石，然后在星期一银行开门之前售出钻石，以所得现金支付货款。

巴纳特的这个办法与开空头支票差不多。他正是借银行停止营

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

业的一天时间"暂缓付款"。这一天，他的空头支票不会被打回来。他要做的事情，就是在每个星期一的早上给自己的账号存入足够多的钱，以兑付他星期六所开出的支票。

只要他能保证每次都能在星期一银行开业前存入足够的钱，他就可以毫无顾虑地继续采用这种方式赚钱。

在没有侵犯任何人的合法权利的前提下，他这种拖延付款的办法，利用了市场运作的时间表，调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。

因为巴纳特对时间的精打细算过于别出心裁，甚至出乎其他犹太人的意料之外，他的做法并未得到大多数犹太商人的赞同。但让人不得不佩服的是，巴纳特总能让持有空头支票的钻石卖主在星期一上午收回全部货款。

就是凭借着这么聪明的一招，一文不名的巴纳特克服了资金上的困难，顺利地度过了创业期，为以后成为世界级富翁打下了坚实的基础。

可见，利用资金流动而产生的时间差，也是一种赚钱的方式。因为，对商人而言，在资金使用上占据了更大的主动性，也就等于拥有了更多的资本与致富机会。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

41

在信息中找钱

注重信息，研究信息，是犹太人成功的一大秘诀。

在希伯来语中“信息”就包含于“语言”一词之中。古时的犹太人称信息为“兆头”，用这种说法专指与胜败、生存有关的消息。

有充分的证据表明，人类社会从事信息行业第一人是犹太人，他就是公元前1300年左右的约书亚。

约书亚一开始为摩西从事间谍活动，在摩西去世后，继承了摩西未竟的事业，统率以色列12个部族征服了约地迦南。

在几千年的流浪中，犹太人因信息与自己的命运息息相关，而备加重视信息。对信息的重视也深刻地影响了犹太商业家，尤其是许多从事金融与股票经营的犹太商业家，比如，著名的罗斯柴尔德家族、摩根家族等犹太商业巨人，他们很早就形成了信息等于金钱的现

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

代信息观念，并依靠信息创造了金融奇迹。

长期以来，犹太人在信息的搜索、整理和运用活动中，逐步形成了如下理念：

* 经济活动能不能顺利开展，与商业活动信息和产品信息皆息息相关。

* 信息、产品、经营三位一体．构成完整的经济活动。

* 商品离开了信息，便不能产生价值。通过信息（语盲）描述商品，表达商业活动的构想，说明商品的价值，商品才有流通的可能。

* 能够说明商品功能和表达服务内涵的信息（语言）是最大的商品，是创造价值的资源。

* 不断积累零零散散的信息，再对其进行系统整理，也可作为可用的情报。

信息就是财富

俗话说：**信息灵，百业兴**。信息是财富的领路人，犹太人很早就懂得了这个道理。凭借着几乎是与生俱来的对信息的敏感，犹太人从利用大大小小的信息中赚足了钱，这样的例子俯首即拾。

沙逊家族成为中国上海第一大鸦片商就在于该家族所占有的信息优势。鸦片的产地在印度，由于同印度孟买和香港通讯往来多而便利，沙逊因而能及时掌握行情。人家未跌，他可以先跌，人家未涨，他可以先涨，甚至吃进，这样，他最终成为了最大的鸦片商。

美国金融大亨摩根之所以能够主宰华尔街走向，靠的也是对信息的把握。

1862 年，美国的南北战争期间，一位华尔街投资经纪人的儿子——克查姆与摩根闲聊，有意无意地说："我父亲在华盛顿打听到，最近一段时间北军的伤亡惨重！"这消息马上触动了摩根那敏感的神经。"如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，会使金价狂涨的！"摩根心想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两人于是精心策划起来。最后，商量出了一个计划：先秘密地买下400至500万美元的黄金，到手之后，将其中一半汇往伦敦，另一半留下。然后有意地把往伦敦汇黄金的事泄露出去。这时，估计许多人都应该知道北军新近战败的消息了，金价必涨无疑，这时再把手中的一半黄金抛售出去。

事情果然如他们所料，黄金价格眼见飞涨，不但纽约的金价上涨，连伦敦的金价也被带动得节节上扬。摩根与克查姆发足了财。

1862年10月的一天，摩根收到了父亲J·S·摩根从伦敦发来的电报：南军用来突破北军海上封锁线的炮舰，都是英国的造船厂承造的。林肯总统和国务卿斯瓦特正通过美国驻英大使亚当斯，向英国政府提出最后通牒，要求停止为南军造船。你要特别注意华尔街的动向！

不久，老摩根又来了电报：英国政府已答应了美国政府的要求，停止承造南军的炮舰，但必须有个先决条件，即5天内美国政府必须准备价值近100万英镑的赔偿费，作为对各造船厂停工的补偿。

亚当斯大使穿梭于伦敦金融界，到处游说，希望能得到帮助，然而失败了。事已如此，美国的皮鲍狄公司被委托在24小时内准备好价值100万英镑的黄金，这一消息属于绝密，你可以见机行动。

摩根毫不犹豫，立刻大量购进黄金。第二天，由于皮鲍狄公司大量吃进黄金，金价飞涨，摩根趁此机会卖出黄金，就此又大赚一笔。

后来，摩根又通过他的情报员史密斯得知由于南北战争的旷日持久，北方军队由于准备不足，前线的枪支弹药供应异常紧张。摩根又想方设法廉价搞到了5000支已经接近报废的步枪，卖给了山区义勇军司令弗莱蒙特少将，从中获利数万美元。

就这样，在美国南北战争期间，依靠灵通的信息，摩根不仅做成了许多大交易，而且也成为了纽约交易市场的掌舵者。

可见，对商人而言，信息就意味着财富。准确分析信息并巧妙地利用信息是商人成功的要素。

因此，作为商人，应该注重信息的搜集与积累，比如坚持看书看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

报，关注新闻媒体，关注社会形势，重视众多信息的归类与整理。

信息的价值在于“快”与“准”

获取快速而又准确的信息以及对整理和运用信息的擅长，是犹太商人成为“世界第一商人”的秘诀之一。

犹太商人的消息灵通在世界上都是闻名的。

据日本商人说，犹太商人非常喜欢收购国外破产企业，每当日本有让犹太商人看着中意的企业破产之时，远在美国的犹太商人便会第一批获悉这一消息，而许多日本企业业主近在国内，还得从犹太人那里获得有关情报。

商业史上无数有关信息的成功案例表明：**谁更快地掌握信息，更准确地判断信息，谁就可能成功。**犹太商人最讲究做生意时以速度取胜，“快”而“准”的信息可以让人在决策和行动上占有时间优势。

犹太巨富罗斯柴尔德家族的尼桑就是因为拥有又快又准的独家信息，在几小时之内，就在股票交易中赚了几百万英镑。

19 世纪初，欧洲联军和法国拿破仑正苦苦激战，战局跌宕起伏、扑朔迷离，一时很难判断出谁胜谁负。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，一开始打得十分糟糕，为此，欧洲证券市场上的英国股票很疲软。

如果英国获胜，英国政府的公债将会暴涨；反之法军获胜，英国的公债必是一落千丈。此时，每一位投资者都明白，只要能比别人早知道哪方获胜，哪怕半小时、10 分钟甚至几分钟，也可以大捞一把。战事远在比利时首都布鲁塞尔。对方的主帅是赫赫有名的拿破仑，前几次的几场战斗，英国均吃了败仗，英国获胜的希望不大。

因为当时还没有无线电，没有铁路，主要靠快马传递信息。知道尼桑消息灵通，大家都在看着他的一举一动。

突然，尼桑开始卖公债，“尼桑卖了！”这条消息马上传遍了交易所，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，尼桑继续抛出。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公债的价格跌得不能再跌了，尼桑突然开始大量买进。

“这是怎么回事？尼桑玩的什么花样？”大家纷纷交头接耳。

此时，官方宣布了英军大胜的捷报，交易所又是一阵大乱，公债价格又暴涨，而此时的尼桑却悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的场景了。就在这一买一卖中，他狠狠地发了一笔大财！

对于尼桑的大胆而又准确的决策，不知情的人会以为他具有犹太冒险家的勇气与计谋。其实，对于尼桑来说，这并不是一场孤注一掷的赌博，而是一场精密计算好的赚钱游戏。

原来罗斯柴尔德家族有遍布欧洲的情报网，他们的信使穿梭般地在欧洲大陆各处流动，他们还配备了专门的信使及车马、快船，不论气候何等恶劣也随时待命出发。因此他们可以比英国政府更早了解到实际情况。如果没有家族信息网的支持，估计尼桑也不敢如此冒险。

可见，**对商人而言，信息的价值就在于“快”而“准”，拥有了迅速而准确的信息，成功的可能性就会大很多。**

编织高效信息网

在很早以前，犹太人就意识到了信息网的重要性。因此，他们非常重视信息网的建设。

在建设信息网方面最成功的犹太商人应当属著名的罗斯柴尔德家族。

罗斯柴尔德在创业初期就很重视信息工作。在交通和通讯尚未像现代这么便利快捷的时代，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网。他们整个家族遍布西欧各国，形成了老迈耶·罗斯柴尔德与大儿子阿姆谢尔坐镇老家法兰克福、老二所罗门在奥地利的维也纳、三儿子尼桑在英国伦敦、老四卡尔在意大利的那不勒斯的金融和商业帝国。如此一来，他们也在世界范围内建立了一张巨大而高效的信息情报网。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利用这张信息网，罗斯柴尔德家族往往能迅速了解各地的政治经济动向，抢先采取行动，出奇制胜。

居伊·罗斯柴尔德也继承了祖先留下来的这一优良传统。在第二次世界大战之后不久，人们尚没有意识到信息的重要性，但是居伊·罗斯柴尔德则凭借家族的传统和自己敏锐的嗅觉，提前其他银行数年开展银行的信息化管理。

他专门派人漂洋过海前往美国的国际商用机器公司（IBM）接受培训，系统地学习了信息自动处理技术。在受训人员回国后，罗斯柴尔德在整个银行推广运用这一技术，从而使计算机信息处理技术成为银行工作的生命线，这在当时的欧洲乃至世界都是一个具有轰动效应的创举。居伊·罗斯柴尔德无疑走到了世界信息时代历史潮流的前沿。

犹太人经营的现代企业也非常重视信息建设。大陆谷物总公司便是一个典型代表。

在30多年时间里，大陆谷物总公司迅速发展壮大，公司每年总收入超过25亿美元，与总裁福里布尔多年来对信息及信息渠道建设的重视有密切关系。

该公司在伦敦、纽约、巴黎、等世界几十个大城市都有分公司，总裁的豪华住宅也散布于每个分公司所在地。公司总部在纽约，但他经常游住于其他各国。

20世纪50年代，通讯主要靠电报和电话，而且当时这两方面的成本是十分昂贵的。福里布尔却为了及时掌握各地谷物生产、供应和消费的信息，不惜任何代价，在所有分公司都普遍应用电报、电话与总公司时刻保持联系。在电传和传真机问世后，他又率先购买这种最新的现代设备。

福里布尔雇佣了一大批懂技术的专业人才，分布在其各地分公司及住宅，随时为他收集、分析来自世界各地的信息情报。他根据各地的不同信息情报，作出决策，就地通过先进的通讯设备，给相关的分公司发出指令，使其每笔买卖能够恰到时机，不会因错失时机而导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

致经营失利。

据统计，他的总公司每天收到来自分公司及情报代理人发来的电报、传真、电传、电话近万次。由一个专门的信息情报部门进行分类、处理、分析、归纳，扬长避短，去伪存真，最后浓缩进电脑，供福里布尔及总公司决策高层人员时刻参考。

福里布尔的公司不仅配备齐全现代先进通讯设备，还高薪聘请各国情报局的退休人员，其中包括美国中央情报局的退休人员。这些人员提供的信息或了解到的情报，对福里布尔决策很有参考价值。

随着全球经济一体化的发展趋势，人们越来越清醒地意识到了信息的重要性。美国投资上万亿美元建设所谓的"信息高速路"；日本不惜投入巨资建立信息网。

总之，**信息已成为了商业社会不可或缺的一大要素，任何人，身处其中，都不可忽视它的存在。**



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

42

双赢才是长富之道

传说中有这样一个故事：

皇帝要修理一座宫殿，请了一个木匠和一个石匠，木匠的徒弟做事不认真，被师傅狠狠地批评了一顿，徒弟心里不平衡，想报复师傅，便把木匠的尺子磨短了一厘米。于是，木匠做出的木制物品都比原来计划的要短一厘米，这样一来，他们都面临着被砍头的命运。

石匠看到之后，想法将地基降低了一些，和木匠做的相吻合，由此救了木匠一家。

这个故事蕴涵了两个意思，一是害人终害已；二是人与人的利益是息息相关的，双赢才是处世之道。

犹太人的观念与此同出一辙。

犹太人认为，分享是人生的信条，双赢才是长富之道。因此，从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事经营活动，作为商家，不能只考虑自身的利益，还应考虑合作伙伴、顾客、员工乃至整个社会的利益。

只有这样，市场才会越来越繁荣，社会才会越来越富裕，企业才会越来越兴旺。

分享是人生的信条

犹太人认为，分享是一个很重要的观念。不论是对亲朋、邻居、合作伙伴、顾客还是员工，这一观念都适用。

犹太拉比常常用以色列的两个内海——加利利海和死海为例，进行这方面的教育。

死海在海平面下392米的低处，它的周围是一片无垠的沙漠，对岸则是约旦的领土。死海的水中含有很高的盐分，盐的比重很大，当人们掉进去时，身体会自然浮起而不会淹死。死海的水中无鱼，也没有其他任何生物。

与之相反，加利利海是一个淡水湖，里面含有很多生物，因耶稣基督曾在此地渔猎，而享有盛名。海中盛产一种"圣彼得鱼"，这种鱼虽然外观丑陋，可是肉味鲜美，已成该地名产。加利利海边餐厅林立，都以售圣彼得鱼为主，来游览的旅客们常常因此大饱口福。加利利海岸边的老树枝叶茂密，树上百鸟云集，啼声悦耳。

相形之下，死海没有任何生物生存在其中，也没有动物到岸边去喝水，周围没有一棵树，更听不到鸟儿的歌声，连飘浮在死海上的空气，都让人觉得沉重而透不过气来。

两者为什么形成如此差别呢？

犹太拉比们的解释是：加利利海不像死海——只知收，而不知出。约旦河流入加利利海之后，又流了出来，最后到达死海。加利利海接受了多少东西，也会给别人多少东西，所以它经常是活生生的。而每一滴水，到了死海之后，都要被占有。死海把所有的东西都占为已有，只知进而不知出，所以生物都不愿意住在其中，成为死气沉沉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的景象。

犹太人认为，人应该像加利利海那样活跃，经常给予，而不学死海，只进不出。

事实也证明，**有进有出，这才是聪明人的处世之道。**

犹太民族把分享作为人生的信条。不论是在与人相处还是在经商过程中，都非常重视分享。既接受别人的给予，也给予别人自己的东西，这也是犹太人在流浪中得以生存，并成为世界上最优秀民族的原因之一。

利益让人为你着想

世界上没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，只有永恒的利益。利益是调动一切的积极因素。

犹太人认为，**利益可以让人为你着想，如果与人合作，不妨先以别人的利益为先。**

犹太传说的一个故事就体现了这一观点。

耶路撒冷的一个犹太商人拉莫斯外出旅行，途中病倒在旅馆里。当他知道自己已经没有希望再活下去时，便将后事托给了旅馆主人，并请求他说："我快要死了！如果有知道我死而从耶路撒冷赶来的人，就请把我的这些东西转交给他。但是，不要告诉他我在哪家旅馆。"

说完，拉莫斯就死了。旅馆主人按照犹太人的礼仪埋葬了他，同时向镇上的人发布拉莫斯的死讯和遗言，并请求大家遵守拉莫斯的遗言，不要将他住的旅馆告诉来找他的人。

拉莫斯的儿子在耶路撒冷听到父亲的死讯后，立刻赶到父亲死亡的那个城镇。他不知道父亲死在哪一家旅馆里，也没有人愿意告诉他，所以，他只好自己寻找。

这时，刚好有个卖柴人挑着一担木柴经过，拉莫斯的儿子便叫住卖柴人。他买下木柴后，吩咐卖柴人直接送他到拉莫斯死的那家旅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

馆去。

然后，他便尾随着卖柴人，来到了那家旅馆。

旅馆主人对卖柴人说："我没有买你的木柴啊！"

卖柴人回答说："不，我身后的那个人买下了这木柴，他要我送到这里来。"

通过一笔木柴交易，拉莫斯的儿子把回答这个问题作为成交的条件，让卖柴人为了自己的利益，帮助他解决了难题。

从根本上来说，人与人的关系是一种利益关系，尤其是在像拉莫斯的儿子同卖柴人和旅馆主人之间这样非亲非故的关系中，要真能击中要害、调动对方的，唯有利益。

因此，如果你希望与人合作而达成自己的目标，那么，请以他人的利益为先。

"红色资本家"哈默在与他人合作之时，就是以他人的利益为先而获得了巨大的成功。

哈默一生中有过很多合作伙伴，很多人都争着与他合作做生意。可是在这种有利的情况下，哈默还是给合作伙伴很优厚的条件。哈默和任何一个合作伙伴的利润分成都是四六分成，哈默四成，别人六成。

许多人不明白，哈默的一个朋友也问他："既然有这么多人和你合作，你拿六成也不过分！不行也可以五五分成呀！"

哈默笑着回答道："我拿六成，没有多少人会和我合作；但我拿四成，几乎所有的人都抢着与我合作。单个看，我似乎吃亏了。但是，总体上看，我获得了多少个'四成'啊！"

这就是犹太人的聪明。每个人都想得到利益，但是没有想过利益本身就能让人获利。只有他人的利益同你的利益紧紧地绑在一起的时候，他人才可以像为他自己谋利或避害一样，为你着想。所以，**与人相处或调动对方时最好的办法就是"让他人为自己的利益着想"**。

总之，作为商人，和平竞争，互相帮助、互相推动、共同发展，达到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

双赢或多赢的效果，这才是生财之道。相反，如果只考虑自身发展，只考虑自己的利益，就不可能有大的发展，甚至可能导致失败。

顾客至尊与商家谋利并行不悖

对于一个商人来说，能否与顾客的双赢关系到你的生意成败。许多犹太商人正是怀抱着与顾客双赢的观念获得了良好的口碑，由此走向成功。

的确，只有顾客满意，企业的销量才有望增加，企业才能发展；只有企业不断发展，顾客不断变化的需求才能得以满足。

以百货业为例，英国的马克斯-斯宾塞百货公司与美国的希尔斯·罗巴克百货公司便是以“双赢”思想获胜的典范。

马克斯-斯宾塞百货公司是英国最有名的百货公司。该公司以廉价为特色，尽管如此，但公司对质量也是非常注重，真正做到了“价廉物美”。用一些报纸上的话来说，这家百货公司等于引起了一场社会革命，因为原先从人们的衣服穿着上可以区分不同社会阶层，但由于马克斯-斯宾塞百货公司以低廉的价格提供制作考究的服装，使得人们花钱不多就可以穿得像个绅士或淑女，以“貌”取人的价值观念也随之发生了根本动摇。

现在在英国，该公司的商标“圣米歇尔”成了一种优质品的标记，人们已达成共识：一件“圣米歇尔”牌衬衫是以尽可能低的价格所能买到的最优质的商品。

在素以彬彬有礼闻名的英国，该公司的售货员礼貌服务之周到也称得上是一个典范。公司管理者就像挑选所经营的商品一样，挑选他们的员工，一丝不苟，真正使公司成了“购物者的天堂”。

如此一来，马克斯-斯宾塞百货公司的顾客满意度提升了，公司的业绩也就上去了，于是，大量的投资者纷纷慕名而来。

美国的希尔斯·罗巴克百货公司也采取了“双赢”的经营宗旨，在对待顾客和员工的优惠方面，甚至比马克斯-斯宾塞百货公司做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得更好，并将这种恩泽施向整个社会，做到了与整个社会的和谐共存。

本着双赢的思想，担任希尔斯·罗巴克公司总裁的罗森沃尔德也以价廉物美为其经营宗旨。公司销售的产品有许多都是企业集团自行生产的，在降低成本的同时，保证了质量。当然，最能体现该公司双赢思想的是罗森沃尔德制定的一条规定："不满意，可以退货。"

就这样，希尔斯·罗巴克百货公司以其商品质量、价格与信誉赢得了消费者的广泛欢迎，消费者回报公司的是每年5亿美元的收益。到1932年罗森沃尔德去世时，希尔斯·罗巴克百货公司已成为美国最大的企业之一。

可见，对于任何商家来说，只要始终贯彻双赢的思想，非但不会因为为他人着想而损失什么，反而能够获得更多的利润、更持久的发展。

撤销合同，也要确保双赢

身为"世界第一商人"的犹太人把双赢的思想贯穿到了交易的方方面面，即使撤销合同，也要确保双赢。

"撤销"在希伯来语中一般是指"返回（到原点），（将商品、遗失物）归还、退回"。他们撤销交易并不是毁约的意思，而是指交易结束，回到开端（契约标示的交货前的状态），履行原来的契约。

在他们的圣典《塔木德》中，就有这么三条撤销交易以保护交易双方利益的法则。

* 如果收到的商品品质劣于订货商定的商品品质，那么，买方可以提出撤销交易。

* 如果发出的商品品质优于订货商定的商品品质，那么，卖方可以提出撤销交易。

* 如果订货商定的商品品名与送货的商品品名不一致，那么，买卖双方都可以提出撤销交易。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一条法则是明显保护买方的。

这条法则说的情况是，假如订货时 10 吨上等小麦值 1000 美元，到送货时因行情看涨，上升到 1100 美元，于是，卖主不愿意发 10 吨上等小麦，而是将 10 吨现值 1000 美元的劣等小麦送给了买家。买方可以拒绝接受，或撤消合同。

第二条法则即为保护卖方利益做了规定：如果订立了交易劣等品的合同，卖方因为疏忽而将优等品发给了买方，那么卖方可以用契约标志的劣等品换回优等品，也可以要求买家按优等品的价格付款。可见，犹太法典强调顾客至尊，也不是说顾客可以获取不合法的利益。

第三条法则说的是误送了与所订货物不符的另一种商品的情况。出现这种情况，买卖双方最好是一发现就声明退换（因为放置过久，商品的品质容易发生改变。）但买卖双方都接受了这种现实的情况例外。

《塔木德》中的这三条撤销交易的法则是以保护交易双方利益为出发点的。它还暗含了以下思想：

市场行情是瞬息万变的，商品价格涨涨跌跌，但是，**商家只要与顾客就产品价格、质量与条件达成共识，那就不要反复思量是占了便宜还是吃了亏。**

为了维护双方的权利，买卖双方都不可轻视对现货商品的再次确认，都应认真查验现货与契约标志物的差别。

就这样，犹太人的经商法则保护了双方的利益，保证了商业活动的正常进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

43

将顾客满意进行到底

顾客满意是一种以顾客利益为本位的行为导向。任何一家企业或一个商人，如果期望在以消费者为主导的市场上生存、发展，都必须在创造顾客、保持顾客、最大限度使顾客满意的基础上追求利润最大化。

犹太圣典《塔木德》指出："**满足顾客的需求是生意的第一选择。**"犹太人在经商过程中，非常重视顾客的满意度。许多犹太商人正是通过想方设法让顾客满意而赢得了市场。

让顾客满意的方式很多，比如提供优质的产品与服务，降低顾客的消费成本，在顾客需要帮助时倾力相助等。

不过，不论企业采用哪一种方式，**让顾客满意的前提是了解顾客的需要。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了解顾客的需要

犹太民族流传着这样一个故事：

有一个富裕且聪明的商人，他和他新婚的儿子、儿媳住在一起。他的儿子有一副好心肠，总是投身于慈善事业，尽量帮助每一个请求帮助的穷人。

不久，小孙子降生了，为了纪念这个特殊的日子，这位商人安排了一场盛大的宴会。宴会开始了，这位商人的儿子问道，“父亲，你怎么安排客人的座位？如果按照传统方式把富人安排在桌子的首席，穷人坐在靠门的地方，这会刺伤我的。您知道的很清楚我爱那些穷人。这至少也算是我的节日，就让我把荣誉给那些没有荣誉的人吧。因此，父亲，答应我让穷人坐在首席，让富人坐在靠门的地方吧。”

他父亲很认真地听完后，说：“想一想，我的儿子：要改变这个世界和它的方式是很难的。在每一项习俗后面都有很好的理由。这样看看：穷人为什么来参加宴会？很自然的他们因为饿，想来吃一顿好的。富人为什么来参加宴会？为了得到荣誉。他们不是来吃的，因为他们家里有足够吃的。现在想一想你如果让穷人坐在首席会发生什么事。他们坐在那儿，很拘束，觉得每个人都在看他们，当然就不好意思开怀大吃。不能享受吃的乐趣。现在，你不觉得让他们坐在不为人注意的靠门的地方毫不拘束地吃更好吗？”

“再想一想，如果我按你说的，让那些富人坐在靠门的地方。难道你不觉得让他们受了侮辱？他们来不是为了吃，只是为了荣誉。你怎么能给他们不想得到的东西？”

从这个故事我们可以得到这样的启发，**不同人的需求是不一样的，在与人打交道的时候，要想让人们满意，首先得了解他们各自的需要，给他们想要的东西才行。**

在20世纪初，因为及时了解顾客需要，通用汽车赢得了更多的市场份额。相反，因为漠视顾客需要，福特公司失去了大量的市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

份额。

随美国经济的繁荣，人们的消费观念和生活方式都发生了很大的改变，物美价廉已经不再是消费者购买汽车的唯一的衡量尺度，而是充满了多样化的五花八门的心理需要。通用汽车的总裁斯隆敏感地意识到，只有跟踪这种日新月异的发展趋势，了解顾客新的消费需要才能免遭被淘汰的厄运。

为此，通用把不断变换车型作为不断的追求。为了车型年年翻新，斯隆在公司首次建立了独立的设计部门，专门设计车型，并对设计部门给予一定的资金和权力。

与之相反，福特汽车公司对新的消费需求毫无所知，依然把物美价廉作为衡量汽车生产的唯一尺度，并且仍然乐此不疲地忙于制造廉价的"T 型"车，结果福特汽车公司丧失了一大部分市场份额。而福特汽车公司所丧失的市场份额，许多都落在了斯隆领军的通用汽车公司的门下。

事实表明，经商的成功是建立在满足顾客需要的基础上的。作为商人，赢得顾客的满意的第一步是了解顾客的需求。

此外，还需要注意的一点是，整个市场环境无时不在变化着，顾客的需求也处于不断变化中。今天顾客不在意的因素，有可能成为顾客明天关注的"焦点问题"。

因此，对商家来说，持续关注顾客的期望和要求，与顾客保持适当的沟通非常必要。

服务无微不至

犹太传统认为，追求财富的唯一秘诀在于真诚热心地满足他人的需要。

优质的服务是满足顾客需要的有效方式。一般而言，优质的服务意味着对顾客无微不至的关怀、个性化的服务、超出顾客期望的服务、畅通的投诉渠道、真诚热情的态度……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

泰国有一家犹太人开的饭店，几乎天天客满，不提前一个月预定是很难有入住机会的。

一位公司总裁因公务出差泰国，并下榻在该饭店。第一次入住时，良好的饭店环境和服务就给他留下了深刻的印象，当他第二次入住时几个细节更使他对饭店的好感迅速升级。

那天早上，在他走出房门准备去餐厅的时候，楼层服务生恭敬地问道：

"XX 先生是要用早餐吗?"他很奇怪，反问："你怎么知道我的姓?"

服务生说："我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。"

这令他大吃一惊，虽然频繁往返于世界各地，入住过无数高级酒店，但这种情况还是第一次碰到。

他高兴地乘电梯下到餐厅所在的楼层，刚刚走出电梯门，餐厅的服务生就说："XX 先生，里面请。"

他更加疑惑，因为服务生并没有看到他的房卡，就问："你知道我姓 XX?"

服务生答："上面的电话刚刚打下来，说您已经下楼了。"

他再次大吃一惊。

刚走进餐厅，服务小姐微笑着问："XX 先生还要老位子吗?"他的惊讶再次升级，心想尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也有一年多了，难道这里的服务小姐记忆力那么好?

感受到他的惊讶，服务小姐主动解释说："我刚刚查过电脑记录，您去年 6 月 8 日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。"

他兴奋地说："老位子！老位子！"小姐接着问："老菜单？一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋?"现在他已经不再惊讶了，"老菜单，就要老菜单！"他已经兴奋到了极点。

上餐时餐厅赠送了一碟小菜，由于这种小菜是他第一次看到，就问：

"这是什么?"服务生后退两步说："这是我们饭店特有的一种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小菜。”

服务生为什么要先后退两步呢，她是怕自己说话时口水不小心落在客人的食品上。

对这位公司总裁来说，这种细致的服务不要说在一般的酒店，就是美国最好的饭店里他都没有见过。这一次早餐给他留下了终生难忘的印象。

后来，由于工作的原因，这位公司总裁有三年的时间没有再到泰国去，在他生日的时候，突然收到了一封这家饭店发来的生日贺卡，里面还附了一封短信，内容是：亲爱的 XX 先生，您已经三年没有来过我们这里了，我们全体人员都非常想念您，希望能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。

可想而知，他当时就激动得热泪盈眶，发誓如果再去泰国，绝对不会到任何其他的饭店，一定要住在这家酒店，而且要说服所有的朋友也像他一样选择。

迄今为止，世界各国的约 20 万人曾经入住过那里，用他们的话说，只要每年有十分之一的老顾客光顾饭店就会永远客满。

这家饭店非常重视培养忠实的客户，并且建立了一套完善的客户关系管理体系，使客户入住后可以得到无微不至的人性化服务。这就是这家饭店成功的秘诀，也是众多犹太商人提升顾客满意度的秘诀。

追求零顾客成本

对任何企业来说，确保老顾客均可节省推销费用和时间，因为，维持关系比建立关系更容易。

据犹太人长期经商经验的总结，开发一个新客户的费用是保持现有顾客的 7 倍。**确保老顾客，是降低销售成本的最好方法。**

“傻瓜”相机、送货上门、电子商务等产品和服务受到普遍欢迎，正是降低顾客成本的结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，商家在享受老顾客所带来的低成本时，千万不要忘了为顾客降低成本。**顾客成本即顾客在交易中的费用和付出，它可以表现为金钱、时间、精力和其他方面的损耗。**

降低顾客成本的方法很多。比如，想方设法降低各类产品成本，为顾客节约每一分钱；提供良好的服务，减少顾客因为劣质服务而遭受的损失等等。

因降低成本而获得竞争优势的犹太商人不在少数。洛克菲勒算是一个。

在降低顾客成本上，洛克菲勒精益求精。他曾经说："记住我们是在为穷人炼油，他们必须买到便宜的和好的东西。"在生产过程中，为了尽量降低成本，公司采取了多项措施：自制油桶，每个桶可节约1美元；买下一家公司，以便自制炼油的亚硫酸；投资建一个巨大的油槽，以便在最有利的时机买入原油；购买自用储油车厢、驳船和油船、输油管等。

对于那些未达到成本要求的行为，他总是予以严厉的批评。他曾给西部一个炼油厂的经理写过一封严厉质问的信："为什么你们提炼1加仑火油要花1.82美分，而另一个炼油厂却只需0.92美分？"在这样的成本控制下，相比其他公司，标准石油公司的石油具有一定的价格优势，加之纯净无烟，燃烧率高，人们争相购买，公司获取了巨大的收益。

可见，**如果企业在顾客成本最小化方面比竞争对手更胜一筹，则一定能成功避开"价格大战"的陷阱，获得更大利润。**

对于任何企业来说，降低顾客成本都是一件重要而又不轻松的任务。尤其对那些成本固定的企业而言。这就要求企业，首先对顾客的关键需求进行评估，然后优化公司的作业流程，设法消除交易过程中影响最大的顾客成本，并尽量避免交货不及时、手续繁琐和文件过多等问题的出现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

急顾客之所急

为顾客服务不仅仅是重视顾客提出的要求，更值得重视的是满足顾客最迫切的需求，解决顾客的燃眉之急。

在一家犹太人开的饭店，急顾客之所急，不是一项要求而是一种习惯。

一家咨询公司经理在这家饭店的经历就说明了这一点。

这位经理是芝加哥博物馆董事会成员，这家博物馆在资金筹措会上请到了总统夫人作为主要演讲者。人们期待经理能和其他的董事会成员一起参加欢迎的队伍，向第一夫人致敬。

在办公室里紧张地忙碌了一天之后，经理来到了饭店。他注意到进入大型舞厅的人都穿着正式的服装。他还穿着上班的服装，但当时已经来不及回家换衣服了。

当他站在门厅里考虑应该怎么办时，接待员注意到他脸上迟疑的表情，走上前去问他："先生，我能为您提供方便吗?"在经理解释了他的麻烦后，接待员自告奋勇地说："有一位侍者今天不上班，我知道如果您穿他的晚礼服，他是不会介意的"。

当俩人来到更衣间时，他们只找到了一件干净的衬衫，晚礼服已经被拿到洗衣房里去了。经理谢了接待员给他的帮助，但接待员接着说："若您不介意的话，可以穿我的晚礼服。"他一边说着，一边开始脱衣服。可是这位接待员的衣服比经理的大两号，他试图把袖子和裤腿钉住，尽量使衣服看起来合体。当这一切都无济于事时，他马上给饭店的裁缝打电话，让裁缝立即赶来当场修改衣服。

就这样，经理准时站到了欢迎的队伍里。

当这位经理回来时，发现自己的套装已经熨烫好了，整齐地挂在衣架上。经理为了表示感谢，忙把口袋里的现金和支票簿拿了出来，但是接待员一分钱也不肯接受，坚持说他只是在做自己份内的工作，**为顾客服务、解决顾客的燃眉之急是自己应该做的。**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

"可我并不是你们的客人"，这位经理说，"我只是从外面的大街上走进饭店来的"。

对此，接待员的回答是："哦，也许有一天您会成为我们的客人"。

经理为他的真诚服务打动了，并从心里接受了这家饭店，而且，后来真的成为了它忠诚的客户。在准备一个有来自世界各地的商业伙伴参加的重要会议时，别人建议用机场旁边的旅馆，但这位咨询公司的经理却坚持住在这家饭店。

可见，急顾客之所急也是让顾客满意，赢取顾客忠心的一个有效办法。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

44

切不可只经营自己喜欢的东西

俗话说;兴趣是最好的老师。这话用在专业与职业的选择上,是再适合不过了。的确,没有兴趣,不论是学习还是工作,都没有动力,也就很难有所成就。

那么,对于经商的人来说,“兴趣是最好的老师”这句话是否适用呢? 在选择经营项目和商品时,是否存在经营自己喜欢的项目和产品更容易成功的道理呢?

通常,在选择经营项目或产品的时候,人们都愿意选择那些让自己有特殊感觉的项目或产品。

不过,犹太商人对此持不同观点。他们认为:**经商切不可只经营自己喜欢的东西! 真正的生意人是卖自己所不喜欢的东西。**

他们的经验也表明:不按自己的喜好去经商,才更容易获得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功。

卖自己不喜欢的东西

犹太人认为，一个商人，如果只按照自己的喜好去做生意，那么他一般无法顺利做成。

简单来说，原因有两点：一是人对自己喜欢的东西，有强烈的占有欲望，这是人的本性，一般很难控制。因为自己喜欢这类东西，在购入这些东西时，多半是按照自己的喜好精心挑选的，在售出时，肯定会不舍得，要将其出售，自然要下很大的决心。而且容易沉溺于自己所喜欢的东西中，忘记自己的事业。

二是这类东西是按照自己喜欢的所挑选的，难免存在片面性，种类也不齐全，显然，这将影响经营的效果。

犹太人认为真正的生意人是卖自己所不喜欢的东西。譬如说：不喜欢古董的人要卖古董，不喜欢珠宝的人要卖珠宝。因为他们所要卖的是自己不喜欢的东西，自然会想办法尽快把它卖出去，否则，压在那儿对自己毫无益处，只是一种负担。相反，如果是他们喜欢的东西，他们就总想把它多留一段时间。

在生意场上，那些卖珠宝的珠宝商人，大多数是对珠宝没有偏好的人士。珠宝一般对女人最有吸引力，通常是女人们钟爱的东西，所以那些珠宝商，很少是女的。同样地，那些做服饰商品的商人也大多数是男士。

同时，对商人而言，因为所卖的不是自己喜欢的东西，所以在购进商品的时候，就能作出比较客观、全面的分析，而不会因为自己的偏见而忽略了其他人的需求。

因此，在犹太商人看来，**一个比较明智的商人在选择其要销售的商品时，一定不会选择自己所偏好的东西，而是卖自己不喜欢的东西。只有这样，才可能获得更大的赢利。**

其实，**这也说明了一个道理，那就是，在市场中要保持清醒的头**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脑，准确地掌握市场信息并对其进行正确合理的分析，而不能感情用事或盲目行事。同时，对自己所经营的商品，要尽量站在客观的角度，以客观的眼光去分析。这样，感受到的市场形势才会相对真实，作出的决策才可能正确。

让商店应有尽有

商人必须尽可能地减少只经营自己喜欢的东西的可能性。也许卖自己不喜欢的东西会让有些商家为难。其实，作为商人，也不必强迫自己在喜欢与不喜欢之间作选择。**你完全可以以更多的消费者为营销对象，尽可能地丰富你的产品品种，让你的商店应有尽有。**

不过，这种方式具有行业适用性，比较适合于小商品业界而不是那些专业性强，消费群体特殊的行业。

小商品业界是近代以后犹太人取得显著成就的领域之一。不论是在德国还是在美国，大型的百货商店几乎都是犹太人经营的。其中，许多获得成功的人物，靠的正是"让商店应有尽有"这一尽可能满足消费者需求的策略。

比如被誉为"独一无二的英国阿姨"的马克斯-斯宾塞百货公司的一个重要原则就是：一切着眼于顾客，尽量向顾客提供有最大挑选余地、品种齐全、质量可靠、式样美观、价格便宜的商品。公司曾自豪地宣称："我们是第一家要求制造商生产消费者需要的产品，而不是他们生产什么我们就销售什么的公司。"

代表美国最古老的百货商店——梅西百货商店更是如此。

梅西百货商店创立于 1858 年。1877 年，梅西百货商店的创业者梅西去世。当时梅西百货商店经营的传统商品除了衣服以外，还有家具、宝石、饰品、文具、玩具、玻璃器皿、陶瓷器等。

1887 年，梅西的后代把全部经营权都转让给了施特劳斯兄弟，由此，施特劳斯兄弟成为梅西百货商店的最高指挥者。

在施特劳斯兄弟接管百货商店以后，开始主动研究市场，大搞市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

场调研，得出在北美这样的买方市场上应该执行以顾客为中心的市场营销手段的论断。由此开始大量进口欧洲贵族风格的商品，并以较便宜的价格出售。

由于商品种类繁多，梅西百货商店曾被誉为"没有梅西没有的商品"。所以，如果顾客们想要就近买他们所需要的商品的话，就一定会到梅西去。凭借着"应有尽有"的特色，梅西商店的业绩蒸蒸日上，最终成了世界一流的百货公司。

看来，**以尽可能多的商品去赢得尽可能多的顾客，也不失为一种有效的经商策略**。不过，在具体的经营活动中，是否采用这种多种产品的经营模式还需要考虑所售商品的消费特征与市场环境等诸多因素。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

45

创造需求，引导顾客消费

要想维持企业长期的可持续发展，仅仅满足顾客的现有需求还远远不够，还必须不断地“挖掘”顾客潜在需要，创造新的市场机会。

创造顾客需求与单纯满足顾客现有需求是不同的。满足顾客现有需求是满足已经发现的顾客需求，是一种消极被动性的经营方式，而创造顾客需求是为了发现顾客“隐含的需求”，引导顾客消费，显示出被动性经营开始向主动性经营转变。

创造顾客需求并不是一件容易的事情，它是建立在细心了解市场的所缺和顾客的不满基础上的。只有那些能够提供非凡的产品或服务，给人们的生活提供方便、增添乐趣，甚至改变人们的生活方式的商家，才算得上真正成功创造了顾客需求。

一般而言，成功地创造一种需求的商人最后都能获得巨额的利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

润。犹太商人的经商实践也表明，**创造顾客需要，让顾客惊喜，是获得更多利润的有效途径**。

发现市场所缺

说犹太人善于经商，是因为他们能够最早发现市场缺什么，并能够提供解决问题的手段。

对商人来说，要想发现市场缺什么，就必须用眼睛细心观察市场环境。

洛克菲勒在南北战争中发大财靠的就是细心观察。

在南北战争炮声隆隆之时，洛克菲勒特意买了一张美国地图，把它挂在公司里间小屋的墙壁上。同时，他还买来了几种颜色的图钉，并用红绿颜色的纸，剪成箭头，根据报纸的报道，及时了解北军与南军的进军情况。他通常边看地图，边记笔记。记的多是战争进展到什么地方，那里缺少什么。什么东西在什么地方最值钱，通过何种渠道，应把何种东西以何种价格弄到手之类的东西。

因为清楚地了解市场所缺，洛克菲勒总是能够先人一步，**正确地采购那些会在未来时间里给他带来巨额财富的物品**。

洛克菲勒最喜欢的顺口溜道出了它的成功经验：

一只聪明的老猫头鹰栖在橡树上，

它看得越多就讲得越少。

它讲得越少就听得越多。

为什么我们不学学那只老鸟？

的确，了解市场所缺不仅要看，还要用耳朵耐心倾听。犹太人有这样的谚语："耳听八方"。意思是说，只要到了外面，**就要广泛地观察事物，注意大街上发生了些什么，从中寻找生意机会**。

了解顾客的不满

犹太人还有这样一个谜语："一个人有两只耳朵、一双眼睛，为什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么只有一张嘴呢？"

有人会说，如果想要发出声音，只要一张嘴就足够了；如果没有两只耳朵，就不能听到立体的声音；如果没有一双眼睛，就不能正确地把握物体的位置。

其实，这并不是正确的答案。正确的答案是，**在用嘴说话之前，要好好用耳朵加倍地倾听，好好用眼睛加倍地观察事物**。

下面是推销员与顾客的一段对话。为了让我们更深刻地理解聆听顾客心声的重要性，我们不妨来看看。

"我特别后悔去年买了这套西装！"

"啊，是吗。那么你看看这边的怎么样？百分之百勒依羊毛，还有光泽，很不错的。"

"嗯……但是勒依羊毛太不耐脏了。"

"真遗憾，它的设计很好，非常适合您。"

"再适合也只能穿一年，很快变脏就不能穿了。去年买的就是勒依羊毛的，现在还发愁呢！"

客户是不会第二次来找这样的销售人员的。

从这段对话可以看出，如果推销员没有充分地了解对方有什么不满，希望得到什么样的解决，那么这种热情的接待和介绍就多此一举了。

也许卖方对商品很在行，但实际上真正使用商品的专家却是顾客。因此，首先应该向顾客学习业务。

一流的犹太商业人士，常常向顾客请教。就拿上面这个例子来说，换作犹太商人，他可能会问："除了不耐脏这一点，勒依羊毛还有哪些让您不满意的呢？"、"那么，您喜欢什么样的毛料呢？为什么喜欢它呢？"

这样做，商家自然会得到更多更好的商业信息，这样，你已经明白在下一次采购时，为这类顾客，应该选择什么样的商品。

久而久之，听得越多，了解的问题越多，解决的问题也越多，你拓展的市场也就越来越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不只提供顾客想要的产品

研究表明:2/3 的成功企业的首要目标是满足顾客的需求和保持长久的顾客关系。一般的企业也通常会重视顾客的需要,并提供顾客所需要的产品。

在星巴克看来,仅限于迎合市场上的既有需要是一种很被动的做法,发掘顾客潜在需要,**提供顾客意想不到的产品才是让顾客惊喜不已,对产品经久不忘的更好方式。**

星巴克为美国消费者引进意大利的浓缩咖啡饮料就是一个例证。

1983 年,就任星巴克行销经理的舒尔茨在前往意大利米兰参加商展的过程中,被浓呛有劲的浓缩咖啡迷住了,决定把该饮品引进美国。

在那时,美国人并不习惯饮用浓缩咖啡,但是舒尔茨相信意式咖啡馆的迷人饮品和其乐融融的气氛是美国所没有的,也是美国所需要的。

虽然,舒尔茨引进、推广浓缩咖啡之路并不顺畅。舒尔茨花了整整 3 年的时间才将其构思转化成美国观点的咖啡馆。但是,正是舒尔茨这一引导消费的举措,赢得了顾客的惊喜,并由此改变了星巴克。

关于当初试卖浓缩咖啡的情景,舒尔茨有如下回忆:“我费尽唇舌游说一年,鲍德温(星巴克创始人之一)才同意试卖浓缩咖啡饮料。开幕当天,我们没做广告,一切低调进行,也未张贴“本店提供浓缩咖啡”的告示。7 点一到准时开门,好奇客人一个接一个走进来,并询问一大堆他们从未听过的饮料名称,咖啡吧台师傅热心解惑,并建议尝鲜客试试我在维罗纳发现的“拿铁”。据我所知,当天早上是美国人首次尝到“拿铁”的滋味。

我仔细观察他们的表情,和我的“初恋”一模一样,尝第一口眼睛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

瞪得大大的，这是对浓香味的正常反应，再啜第二口，尝出高压蒸气加热的牛奶和浓缩咖啡交融后的甘醇，脸上露出满意笑容。我也如释重负开心了。打烊后算算账，居然吸引了400多人，这比星巴克生意最好的店面每天250名客人的平均值高出不少。

几周试卖后，生意扶摇直上，营业额几乎全部集中在咖啡饮料，两个月内这家实验店每天平均来客量已达800人，吧台师傅已忙不过来，人潮经常排到街头，为的就是买一杯浓缩咖啡饮料，客人看到我来巡视，不停向我夸赞新饮料有多好喝。

我更确定这就是我所要的咖啡馆，星巴克从今天起进入不同领域，而且不再回头。"

舒尔茨引进浓缩咖啡的成功事例说明，**创造顾客需要，在顾客并不了解某些新产品的情况下，大胆推出，以这种方式给顾客惊喜，不用做广告，也会吸引更多的顾客。**

不断推陈出新

喜好翻新是顾客的共同特点。如果商人能自发地、不断地推出新的产品与服务，就意味着不断创造顾客需要，意味着利润源的增多。

真正顶尖的商人能够创造一种需求。钻石加工者亨利·彼得森就是以一次又一次的创新发掘了顾客需要，并最终成为了钻石大王。

1908年，亨利·彼得森生于伦敦一个犹太人家庭。因为家庭生活困难，14岁的彼得森开始在一家珠宝店当学徒。

被迫离开珠宝店一年后，他的加工技术已炉火纯青，备受客户们的称道。在宝石加工行业中，他已小有名气。于是，他筹建了一个小型的宝石加工厂，专门生产订婚和结婚所不可或缺的戒指。他把自己的工厂命名为"特色戒指公司"。

"特色戒指公司"创立了，但订婚戒指的生产由来已久，要想在经营上生意兴隆，就必须有自己企业的经营特色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经过多方面的考察，彼得森决定在订婚戒指图案的表现手法上突破。因为象征着爱情的首饰大多以心形构图，这已为广大消费者所公认和接受，彼得森也不例外，可在构图的表现手法上，彼得森就表现出了自己的独特领会。

他把宝石雕成两颗心相互抱状，表现一对恋人心心相连，再用铂金铸成两花将宝石托住，表示爱情的美好与纯洁，两个铂金花蕊中各有一个天使般的婴孩，一个是男婴，一个是女婴，手中牵着拴在宝石上的银丝线，以此祝福新郎新娘未来的美满幸福小家庭。

仅这一设计就能看出彼得森独具匠心了，但还不只这些，他做的戒指表面看是一样的，其实没有相同的，文章就在男女婴孩所牵的银丝线上。那银丝线上有许多类似多股搓在一起的皱纹，实际上是手工缕刻出来的，"皱纹"的数目可以随意增减，这样就为购买者留出做记号的余地，例如男女双方的生日，订婚日期、结婚年龄或其他私人秘密，都可以通过银丝的"丝纹"多少表示出来。

这一成功的设计让彼得森的生意渐渐兴隆起来，他从加工工业过渡到自产自销，为后来的事业发展打下了良好的基础。

彼得森没有在此停步不前，他不断地探索戒指生产的新工艺、新方法。1948 年，彼得森又发明了镶戒指的"内锁法"。传统镶嵌戒指的办法，是用金属把宝石包托起来，这样宝石有近一半的表面积被遮盖起来，也就是说一块宝石料做成首饰后至少小三分之一。不这样做不行，因为万一安装不牢固，贵重的宝石就可能掉落丢失。经过一个星期的研究试验，他发明了新的联接方法——内锁法。用这种方法制造出的首饰，宝石的 90% 暴露在外，只有底部一点面积与金属相连接。

这项发明很快获得了专利，珠宝商们争相购买。即便如此，彼得森仍不惜花费大量的时间专门研究戒指的构造，酝酿新的发明。

1955 年，彼得森又发明了一种"联钻镶嵌法"，采用这种方法把两块宝石合在一起做成的首饰，可使 1 克拉的钻石看起来像 2 克拉那样大，这对大多数消费者来说是极具吸引力的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

依靠这些独出心裁的设计，彼得森创造了顾客需要，引导了市场消费，他的事业也获得了长足的进展，公司产品供不应求，生产规模不断扩大，利润直线上升。彼得森也终于成为一代钻石大王。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

46

贯彻 22:78 经商法则

犹太人能够成为世界上最富有的民族，与他们贯彻“22:78 经商法则”密不可分。

人们发现，大自然中也存在着一个不平衡的现象：

空气中氧气与氮气的比例大约为 22:78；

人体中，水与其他物质的重量之比大约为 22:78。

同样，在商业世界和日常生活中也存在这一不平衡现象：

约 22% 的人拥有约 78% 的财富；

约 78% 的结果，归结于约 22% 的起因；

约 22% 的产品和客户，带来了约 78% 的营业额；

约 22% 的项目，贡献了约 78% 的利润；

……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可以说，22∶78 法则是让犹太人快速致富的法则。

考虑到穷人与富人的财富比例约为 22∶78。因此，从事商业活动的犹太人通常选择富人聚集的繁华城区经商，把富人作为主要经商对象。

考虑到 78% 的利润都是只占少数的大客户贡献的，犹太商人会认真研究和分析客户的构成，把大部分的精力花在最主要的客户身上。

此外，犹太人还把大约 78% 的资金配置到最佳的大约 22% 的行业或项目上，如此多的犹太人从事金融业就是一个实证。

犹太人投资，同样本着"22∶78"法则去经营运作。他们注重让密集的资金流向耗资多并且回报率高的大项目。

凭借着对这一法则的运用，犹太人让其财富急剧增值，在并不算长的时间内就在世界商业中占据了优势位置。

与富人做生意

"与富人做生意"是犹太商法——"22∶78 法则"中的一条原则。

犹太人认为，**盯准占人口总数 22% 的富人和社会上这 78% 的财富赚钱，比盯准占人口总数 78% 的穷人和社会上这 22% 的财富赚钱要有效得多。**

现实生活中有太多的例子可以证明这一法则：

生产和经营汽车的企业要比生产和经营自行车的企业赚钱多，这是因为买汽车的是富人，即 22% 的人；而买自行车的是普通人。即 78% 的人。

出租车司机的收入比公共汽车司机多，这是因为坐出租车的人比坐公共汽车的人有钱。

同样的道理，卖珠宝首饰的商人比卖普通服饰的商人富有。

犹太人认为，无论是搞生产还是做生意，都应该以富人为交易对象。了解富人需要什么，对什么产品感兴趣，然后根据他们的需要决

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定生产方向与种类。这样才能赚大钱。

美籍犹太人阿尔弗雷德·斯隆熟稔犹太商法，认识到赚钱就得瞄准富人，他推出了专为富人打造的经典名车“卡迪拉克”，并由此打败了专供中等富人坐乘的“雪佛莱”生产商——福特汽车公司，创造了危难之中的通用汽车战胜福特巨人的神话。

罗斯柴尔德银行的创始人麦耶·罗斯柴尔德是瞄准富有的上流社会发家的。

麦耶最初是做古币生意的。针对他的顾客都属于上流社会这一特点，他为他的古币生意开拓了一条独特的销售途径。他将古币以邮购的方式有计划地推销给各地的皇亲贵族，把各种稀罕奇珍或来历不凡的古币编印成精美目录，诱发他们的购买欲望。

考虑到那些皇亲贵族的高标准与高要求，麦耶对于制作目录力求做到尽善尽美，他独具匠心地采用略具古风的文体来遣词造句，以突出商品的古韵雅气。对印刷，他也十分讲究，达不到理想效果的一概作废，重新印制。就是这样，麦耶的知名度得到了提高，赢得了“宫廷御用商人”的头衔，收入也有了很大的改善。

看来，赚富人的钱的确是一条赚钱捷径。为此，**企业在利润不好的时候，应及早转产其他较赚钱的产品，或使现有产品高档化；个人在择业的时候，应争取选择收入或利润高的行业。**

盯住女人的口袋

在犹太商人的眼里，“女人”是孕育着无限商机的一大财源。抓住了女人，就抓住了市场。

犹太商人认为，**男人是赚钱的工具，而女人则是花钱的主人，因此女人是首要的赚钱对象。**

著名的美国梅西公司的创始人施特劳斯就是一个从经营女性商品起家的犹太商业家。在他开办梅西公司时，从经营女性时装、手袋、化妆品开始，然后拓展到钻石、金银首饰。施特劳斯把梅西公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由一家小商店发展成世界一流的大公司，与其选择女性目标市场有很大的关系。

另一个犹太商人埃默德也发现，把女人作为首要赚钱对象是发财之道。

在伦敦，他开了一家百货商店，地理位置相当好，每天来往的人也很多，可是埃默德的生意却一直不好。开业两三年了，收入却很低。

经过长时间的观察，埃默德发现了一个规律：平时光顾商店的人女性居多，差不多占到80%，偶尔有男人来商店，也大多是陪妻子购物，很少单独买东西。

他开始觉得自己的经营方向有问题。他想：女人才是真正的消费主体，自己却把目光瞄在不赚钱的生意上，这样不是离赚钱越来越远了吗？

埃默德于是果断地决定将自己的百货商店的营业对象限定在女性身上。

他把所有的营业面积全用上，都摆上女性的用品。他还想出了高招：把正常的营业时间一分为二，白天他摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则改变成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这样，最有消费实力的女人都被他的经营方针给覆盖了。

针对年轻时髦的女孩子们，埃默德可以说是费尽了心机，光是女孩子们喜欢的袜子就陈列了许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的样式和花样进货。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，并把它们摆在柜台显眼的位置上。他甚至对别人自吹："在这里，年轻女孩子喜欢的东西，我是应有尽有啦。"

埃默德的商店成了女性常来光顾的地方，不久，其分销点就已经达到100多家。

埃默德与许多犹太商人一样，他们的成功在于盯住了女人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多犹太商人都是以女性为营销对象的。看看满大街经营的各种商品吧，琳琅满目的钻石、戒指，各种各样的女式服装，女人的别针、项链、耳环……大多是和女人有关系的。

在那些富丽堂皇的高级商店里，犹太商人还专门经营昂贵的钻石、豪华的礼服、价格不菲的项链、戒指、香水、手提包……等待女性顾客的光顾。

总之，**瞄准女人这个市场，犹太商人赚钱更迅速、更轻松。**

锁定高利润客户

犹太商人知道，并不是所有的客户都有利可图。在各个行业，客户价值正在分化，企业对一小部分客户的依赖性日趋增长。

一位欧洲特许零售商发现，52% 的销售额和最终全部利润来源于 10% 的客户；一家美国银行意识到，17% 的客户产生了全部的利润；一家美国知名证券公司的 VIP 客户仅占公司总客户的 20%，却是公司营收获利 90% 的主要来源。

犹太商人由此明白，客户的利润贡献度并不一致，对企业而言，往往是 20% 的客户创造了公司 80% 的利润。少量核心客户为企业创造了大量的利润，而有些客户却只做出极小贡献，有的甚至是负利润！

因此，**公司不应该追求和满足每一位客户，而应该追求和满足有利可图的客户。**

在这样的理念指导下，凯利-穆尔公司的威廉·穆尔从业绩很差的销售员成长为了该公司的主席。

威廉·穆尔是个地地道道的犹太人。他在销售油漆时，头一个月仅挣了 160 美元。此后，他仔细研究分析了自己的销售图表，发现他的 80% 的收益的确来自 20% 的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间——这就是他失败的主要原因。于是，他要求把他最不活跃的 36 个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最有希望的客户上。不久，他一个月就赚到了1000美元。在此后的9年里，穆尔始终未放弃这一法则，这使他最终成为了凯利-穆尔油漆公司的主席。

为了把更多的精力放在高利润的客户身上，有些犹太商人采用了“放弃”甚至“辞退”无利润客户的做法。

“放弃”或是“辞退”无利润的客户，一个有效的做法是使定价更加多样化，让不带来利润的客户要么离开，要么变成产生利润的客户。

许多银行的信用卡业务已开始在采用这种做法了。最初银行给予任何有信用资格的人发放信用卡，没有信贷资格的人也能够通过存上一笔钱后拿到信用卡。现在银行认为那些每月负债的持卡人无利可图，因此向他们收取比那些在卡上保持余额的用户更多的费用。

一家犹太人开设的钻石包裹快递公司也狠心地辞退了没有利润的客户。

钻石快递公司通过聘请顾问所进行的以活动成本为基准的利润中心分析，发现在卡车货运递送方面是盈利的，但是在脚踏车递送业务方面亏损很大。公司很快就作出辞退几家最常使用脚踏车快递的客户的决定，这些客户虽然货运量大，但是利润很低。公司的经理按照列出的一份客户名单，向十家客户逐一登门致歉，表示结束一部分业务往来这个困难的决定是经过仔细分析后作出的。

通过开诚布公地与客户谈判，钻石赢得了客户的信任。这样做使得钻石快递的平均每件业务的获利是原来的两倍，公司的盈利自然比以前更多了。

放弃无利润客户，锁定高利润客户的确是一种事半功倍的成功诀窍。企业只要善于分析客户层次，并锁定高利润客户，营业收入和经营利润一定会随之攀升。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

47

雇员也是“上帝”

一些跨国公司在他们顾客服务的研究中，清楚地发现员工满意度与公司利润之间的关系也非常密切，两者之间是一个“价值链”的关系：

利润和增长主要是由顾客的忠诚度刺激的；

忠诚是顾客满意的直接结果；

满意在很大程度上受到提供给顾客的服务价值的影响；

员工满意主要来自公司高质量的支持和制度。

越来越多的企业意识到，员工在经营中的参与程度和积极性，很大程度上影响着顾客的满意度。考虑到这一点，有些企业甚至把员工称为“内部顾客”。

联邦快递认为“无法想象一个连内部顾客都不满意的企业，能够

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

提供令人满意的服务给外部顾客。”当其内部顾客满意率提高到85%时，他们发现公司的外部顾客满意率高达95%。

犹太企业经营者早就意识到了员工对企业发展影响的重要性。优先考虑雇员、雇主必须成为好雇主、关注员工的个性等思想在古老的犹太圣典《塔木德》中就有所表述。

优先考虑雇员的传统思想

在一些影响力大的诗节中，《圣经》奠定了保护员工权利的基础，并把这些权利扩展到那些不得不卖身为契约奴仆过活的穷人身上。

受《圣经》观念的影响，《塔木德》等文献中收录的有关拉比们的雇佣思想是很耐人寻味的。

他们的基本观念是“不要盘剥受雇佣者，因为他们是穷苦的人。”

在古代社会，所谓雇工指的是靠每天领工钱维持生活的受雇佣者。雇主如果昧了他们的钱，他们的日常生活就会难以为继。所以，《塔木德》时期的裁决坚持对所有劳动者都予以谨慎的考虑和公平。圣人们尽他们所能在雇员与他们的雇主之间的纠纷中给予雇员充分的怀疑权。

雇主和雇工之间对工钱常常产生争议。当他们最后分手时，每一方都深信对方掠夺了自己。根据犹太人法律，地方标准和风俗习惯，以及完工的时间都决定了合适的工钱数额。任何希望做对事的人都应该事先确定雇工应该得到的报酬，并因此避免任何疑问。

《塔木德》中对于劳动者的关心并不仅限于此。例如，要尊重土地雇佣的惯例。也就是说，不应该要求习惯于早晨出来工作的村民在晚上工作，相反也不应该要求习惯于较晚出来工作的村民早早地出来。如果哪个村子的劳动者习惯于在工作期间由雇主提供午餐，那么雇主就应该按照他们的要求必须提供给他们午餐。

当然，犹太人关于雇佣方面不只是要求雇主对受雇者宽大为怀。例如，在雇佣契约期间内，雇佣者以受雇者怠工或者没有发挥出他所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期望的工作能力为理由，可以解雇受雇者。但是在这种情况下，受雇者有领取受雇佣期间的劳动所得的权利。

相反，如果受雇者对于劳动场所或者雇主感到不满意，他也有在工作途中放弃工作的权利。

受雇者不是奴隶，他与雇主是平等的。作为个体他是独立和自由的。在这种情况下，受雇者有领取在离开工作岗位前的劳动报酬的权利。因为受雇者放弃工作而给雇者造成损失的损害赔偿等问题可以通过其他途径获得解决。

根据《塔木德》的裁决，从原则上来讲，**在雇佣者和受雇者发生纷争的情况下，要优先考虑受雇者的权利。**

约斯伊拉比指出，在人事管理方面必须公正。“即使是受雇佣的人，他也有权利知道对他的不当指控正确与否。”

犹太人在过去的两千年中，一直以《塔木德》作为主要的犹太教法律，对犹太社会进行约束和管理，而且使之成为永远不会陈旧的、常新的理论延续下去。

由此可以想象，在犹太传统的影响下，现代的犹太商人也会清楚的意识到员工的重要性以及善待员工的积极意义。

雇主必须成为好雇主

一些搬运工在为拉巴・巴・哈纳搬运葡萄酒的时候粗心地弄掉了一桶。作为惩罚，他把他们的外套拿走了。

这些搬运工到拉比那里抱怨，拉比就命令拉巴把外套还给他们。

“这是法律吗?”拉巴问(他知道法律站在他这边)。

“是，”拉比答道，”因为《圣经》说:‘你应行善人之道。”

拉巴把外套还给了工人们。工人们说:“我们是穷人。整天干活，我们很饿，我们难道没有权利得到报酬吗?”

“给他们工钱!”拉比命令道。

“这是法律吗?”拉巴问(他很吃惊，对于粗心大意破坏他财产的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人还得付工钱）。

“是”，拉比答道，“因为《圣经》中还写道：‘你应走正义之路。’”

关于圣人拉巴和他那粗心的搬运工的故事已经成了对员工福利给予巨大关注的标志，也成了为善待他人而承担超越严苛法律之外的责任的观念的象征。

犹太传统认为，**雇主最大的财富便是雇员的忠诚**。为了赢得雇员的忠诚，雇主就得对雇员完成的工作表示真诚的感谢，对雇员所有的过失表示由衷的包涵，包括甘愿受“委曲”。

《塔木德》还这样告诫以色列之子：给雇员以表现自我的舞台，让雇员在自尊中工作和生活；全力帮助雇员而不求所得；困苦穷窘的雇员，无论他是你的兄弟还是其他人，你都不可欺负他；要当日给他工钱，甚至不可等到日落。你要是反对，并求告耶和华，罪便归你了。

另一则源于《塔木德》的故事是这样说的：好的雇主对雇员极其忠诚，总是视雇员为合伙人或大股东，甚至视为自己的财神，在雇员面前保持一种谦卑。

这是因为犹太传统认为，钱是从顾客那里赚来的，但说到底是由雇员送给雇主的。因此，雇主必须成为好雇主，他们应具有如下表现：

* 给雇员以表现自己的舞台，让雇员在自尊中工作和生活。
* 全力帮助雇员而不求所得。
* 只要是承诺过的好处就全部兑现。
* 不频繁地更改工作计划使雇员无所适从。
* 不把自己的责任推卸给雇员。
* 以让人易于接受的方式适度责备雇员的过错，不使责备产生副作用。

事实上，世界上的任何事物都不是孤立存在的，而是普遍联系的。有了好雇主，往往就有了好雇员，企业自然而然地就兴旺了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关注员工的个性

《塔木德》中关于好雇主的一个标准是：**给雇员以表现自己的舞台，让雇员在自尊中工作和生活**。其实，它暗含了两层意思：一是尊重员工的人格；二是关注员工的个性。

犹太商人非常关注员工的个性。

在犹太传统中，有时，上帝向亚伯拉罕担保他的子孙会多得像“沙滩上的沙子一样”，而在另一些时候，上帝又预测说他们会像“天堂的星星一样多”。为什么上帝不统一地用一个比喻呢？

犹太传统的答案是这样的：

沙子与星星有显著的区别。前者只有无数聚集在一起时才能起到作用。它们可以形成海岸，挡住海水，但作为个体，轻而易举就被海浪冲走了。

但是星星不一样，**每一颗星星都有自己的光芒与重要性**。上帝要求亚伯拉罕同时用这样两种方式去看待他的子民，即将下属看成是整体的一部分，也将他们视为独一无二的重要的人。

这样的思想在犹太国王对自己国民数量的统计方面也有所体现。

古代以色列禁止犹太国王统计他自己国民的数量。当有必要进行人口普查时，人们都会采取一定的策略来避开对人口的实际统计。犹太人认为，统计数目表明人们认为这些物体是相同的。如果一个国王以常规人口普查的方式统计他的国民的数量，他将会习惯地把他们看成是他的臣民，微不足道而又彼此相同。任何一个领导，若以这种方式看待自己的国民或下属，他永远不可能成为长久的领导。

犹太民族的这种传统思想给当今商业领导提供了非常有益的指导。

犹太人认为，“关注员工的个性”不应该成为空谈。作为一个商业领导者，应该懂得“把一个人视为团队的一部分，而同时，又将其视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为一个独一无二的人"这个道理的重要性。应该可以区分"没有人是不可替代的"和"每个人都是不可替代的"。因为商业虽不是围绕个性来安排活动,却又离不开个性。

也就是说,**每个员工都有其独特的个性,员工间的关系是不可替代的**。公司依赖员工之间彼此建立起来的人际关系,以及他们之间的相互信任。如果所有的员工在一夜之间全部被换掉,无论公司拥有多么有效的操作手册、组织计划和管理结构,它必定因此而覆没。

因此,**明智的领导者应该竭尽全力地来理解员工的个性,并让员工确信在领导者眼里,他们并不只是组织的一项基本功能而已。**

这样,在员工的个性得以充分发挥的前提下,企业整体的效率自然会得到快速提高。

重视员工福利

现代企业的犹太经营者重视员工,不仅表现在精神层面:关注员工的个性,也表现在物质层面:关心员工的福利。

英国最大的百货公司之一的马克斯-斯宾塞公司是英国最注重福利的公司,该公司因此而成功。

董事长曾这样幽默地要求地区经理:"你就是出差错,那也必须是因为过于慷慨。"

马克斯-斯宾塞公司在关心员工福利方面有自己的独到之处。**公司决不会把福利作为施舍硬塞给员工,而是以此激励他们去积极工作。**

长期以来,公司一贯重视和关心 4.5 名万员工的福利待遇和发展提高。管理层把每个员工都看做是有个性的人而倍加重视。为此公司建立了庞大的人事管理部门,900 名人事管理人员分布在总部和各个商店之中,并成为商店管理班子的重要组成部分。每个人事经理要对他所管理的五六十人的福利待遇、技能培训和个人的发展方向负责。公司每年要拨款 5000 万英镑,用于提高员工的奖学金和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您！

福利。

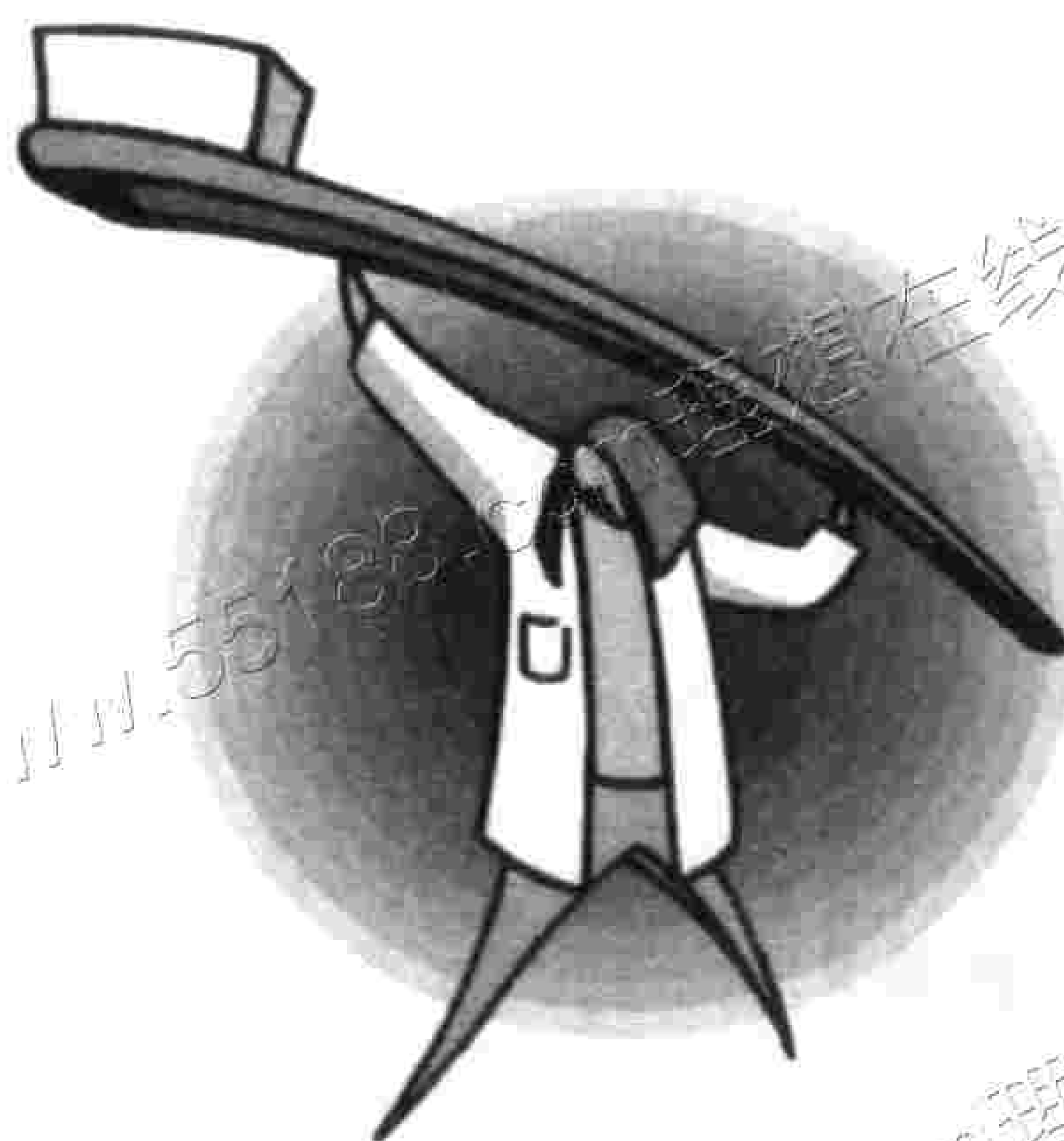
公司对于员工的福利关怀还不止于此。为了调动员工的工作积极性，公司建立了高质量的员工餐厅，每个员工只要花40个便士就可以吃到一顿三道菜的午餐，还包括早晨的咖啡和午茶。

重视员工的福利，马克斯-斯宾塞公司得到了积极的回报。

员工的工作积极性得以大大提高了，公司的凝聚力也大大增强了。不论是分店经理、管理人员，还是会计、营业员、甚至普通的送货员，都以自己能在“马克斯-斯宾塞”公司工作而感到自豪。

在一个周末的晚上，恐怖分子在“马克斯-斯宾塞”公司的马布尔·阿奇分店的橱窗里放置的一枚炸弹爆炸了，相邻的几家商店也因此受到了影响。虽然第二天是星期日，员工们却在没有人号召的前提下去清理店堂，更换玻璃，打扫卫生，到了星期一的上午，周围的商店刚刚开始清扫商店内的爆炸碎片时，马布尔·阿奇分店已经开始正常营业了。

看来，**企业最宝贵的资产是人，这话一点没错。**在拥有一群热情高涨、凝聚力极强的员工队伍的基础上，马克斯-斯宾塞公司最终成为了英国乃至全球最为成功的零售商业公司。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

48

休息时不谈工作

犹太人相信，只有懂得珍惜和完善自己，才真正懂得也才真正有能力去帮助别人。因此他们不遗余力地从知识、能力、财富等方面增强和充实自身，同时，他们也非常在意自己的身体健康，对饮食和休息都很重视。

无论商人与否，犹太人都奉行着这样的约定：工作时不谈休息，休息时就不谈工作，再重要的事情也不占用进餐和休息的时间。

餐桌上不谈工作

对于中国人来说，餐桌不仅是就餐环境的一部分，也是一个与他人建立联系的媒介。在外，人们习惯在饭桌上谈生意，与他人建立合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作关系；在家，人们习惯在餐桌上与家人探讨学习工作中发生的大大小小的事情。当然，这里边既包括愉快的事情也包括不愉快的事情。

在这一点上，犹太人与中国人的习惯大不相同。

在餐桌上，犹太人绝对不谈工作上的事情，也不谈不愉快的事情。因为工作上的事情或者不愉快的事情会影响用餐时愉快的气氛，而不能使他们充分享受佳肴的美味。犹太人的习惯是：**用餐时，尽量放松心情，把一切烦恼都暂置脑后，以便在吃的过程中充分享受到人生的乐趣**。

犹太人大多博学，从俚语到娱乐、艺术、名胜、生命等等，天下大小趣闻，几乎无不列入谈论之列。但是，有关政治、战争以及宗教迫害的话题是绝对闭口不谈的，因为这些话题往往会引起争论，破坏欢乐融洽的用餐气氛。

如果你问犹太人："工作是为了什么？"

他会回答："工作就是为了吃！"

犹太人认为，他们是为了"吃"好，才拼命地去赚钱的。

犹太商法也可以归结为四个字："为吃赚钱"。因为没有钱就不能吃好，不能享受人生的乐趣。

鉴于此，犹太人始终坚持吃的时候不再想着工作，在餐桌上绝不谈工作。

安息日是放假的日子

犹太人认为，一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。同样，**不管大脑多么聪明，长时间得不到休息，也会变得麻木。因此，人们需要以适度的松弛来保持最佳的工作状态**。

犹太民族是一个非常重视休息的民族。

在古代，只有犹太人在每周都拿出一天时间来休息。这一天被他们称为"安息日"。这在当时的外国人看来是非常奇特的事情。美索不达米亚文明、希腊文明和罗马文明里都没有过休息日这样的事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情。即使偶尔有休息，也是在镇上的神殿举行祭礼或是个人举行庆祝宴会的时候。在那种环境中，犹太人还是遵守着他们一周休息一天的习惯。

犹太民族的安息日是为了保证充足的休息而安排的。

安息日这一天不可谈论有关工作的事，不可思考有关工作的问题，不可阅读有关工作的书，当然，也不可从事有关工作的计算，甚至连煮饭做菜都在禁止之列。所以人们把星期五日没之前做好的饭菜放在点好火的炉子上，以免挨饿。

点火的行为也被禁止，这对喜欢抽烟的犹太人来说，安息日实在是一个痛苦的日子。但是，异教徒点着的烟是可以抽的。

安息日访问朋友，一定要步行，这一天不可乘坐任何交通工具。

根据犹太律法，休息日的活动范围原则上是从街口起1公里，也就是人们走15分钟的路程。当然，这个规则在现在犹太人当中已经没有什么约束力了。但是，作为一个思考方式，即以不疲劳为限，还是得到了广泛的认同。因为休息就是目的，所以那天他们不会大老远去游山玩水。

这一天是真正神圣的日子，也是真正放假的日子。注重传统的犹太家庭每一周都有一个这样快乐的日子。安息日降临时，所有的犹太人仿佛受到主的恩惠，脸上放出圣洁的光辉。

这一天到来之前，妇女们早已把家中的桌椅擦得干干净净，银器更是光彩夺目，并且为准备食物大费功夫，忙得简直跟汉族人的过年一样。因为主妇的刻意准备，所以星期五的晚餐是一周中最为丰盛的。

为了迎接安息日，大家都必须保持自己身体的整洁，所以每个人都要洗澡，换上最干净的衣服，然后全家人到礼拜堂去做礼拜，一直到中午。他们用希伯来语诵读祈祷文，倾听《圣经》的教诲。拉比们会讲述那些平时接触不到的深邃思想，让人们心智一片光明。

回到家后，犹太人一家其乐融融地吃过午饭，很快就午睡了。4点左右，他们会在自家或是犹太教堂和朋友或是拉比们一起交流，研

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

究《塔木德》和《圣经》。午睡和研究的顺序颠倒过来也没有关系，但一定要研究，因为这是犹太律法所规定的义务。

犹太人认为，人的意识都是连续性的，如果休息日没有过好，在潜意识里面，就依然充斥着以前的“电波”。这就好比收音机和电视的音量调至静音后，它们的频道还是没有改变一样。所以，重要的是切换频道。因此，一定要在休息日里将自己从世俗的工作中解放出来，完全沉浸在另一种世界里面。在这种世界里，犹太人得到了灵感的源泉。

安息日让犹太人得到了充分的休息，有人认为，犹太人非凡的创造性和极高的工作效率与此有关。

姑且不论安息日对犹太人的创造性和工作效率的影响，大概注重吃，注重休息，让身体保持健康也是犹太民族在2000多年的流浪生涯中得以生存的重要原因吧。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

49

保持犹太的传统就是永不绝望

2000 多年来,犹太人历经屠戮,但他们从不向厄运低头。这大概正是人口稀少、浪迹天涯的犹太民族生生不息的一个重要原因吧!

许多犹太人都是从贫困潦倒起步,一次次地富有,一次次地被剥夺,然后再次白手起家,再次致富。

犹太人的耐心与毅力是其他民族所不能与之相比的。这也许与犹太人的幼年教育有关。犹太人自幼就接受忍耐的教育,具有惊人的耐心和毅力,能够坦然地面对命运的曲折和磨难。

可以说,在犹太人的“词典”里,没有绝望二字。

犹太传统告诫人们:悲伤应适度。在这样的教导下,犹太人保持了永不绝望的传统,不论处境何等艰难,他们始终心怀希望,始终相信下一刻,相信未来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

悲伤应适度

当神庙被邪恶的提图斯毁坏时，很多犹太人，尤其是发瑞斯地区的人，发誓再也不吃肉和饮酒。

“你们为什么不吃肉和饮酒?”周数拉比问他们。

他们哀悼说:“原先供奉在神庙祭坛上的祭品，现在没有了，我们怎么能吃肉？原先牧师把酒倾倒在神庙的祭坛上，现在也没有祭坛了，我们怎么能喝酒?”

“既然这样，”周数拉比说，“那我们也不应该吃面包，因为神庙被毁了，面粉做的供品也不能吃了。”

“你是对的，”他们回答，“我们可以用水果代替面包。”

“我们怎么能吃水果?”周数拉比问道，“第一个水果带到耶路撒冷来是给神庙用的，这样的供品我们不能吃。”

“也许我们可以吃不是供品的水果，”发瑞斯人斗胆说了一句。

“那让我们别喝水了，”周数拉比接着说，“因为奠酒祭神用的水不能喝。”

这时发瑞斯人都沉默了，他们不知道该怎么回答。周数拉比看到这些，知道把他们带到了问题的本质上，就说:

“我的孩子们，请注意听我下面的话。对降临到我们身上的巨大不幸不悲痛是不可能的。但是，一个人不能沉溺于此。让我们犹太人承担过重的负担是错误的。”

对犹太民族的生存与发展而言，“悲伤应适度”的思想影响深远。2000 多年来，犹太民族所遭受的苦难深重，**的确让人难以承受，难以摆脱，但如果总是沉溺于悲伤之中，那么，等待他们的只能是消沉的意志和随之而来的民族灭亡。**

犹太人深深地懂得这一点，因此，他们总是能在悲痛中及时擦干眼泪，继续前行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绝望不属于犹太人

人类和其他动物完全不同的一点，也许是人类会绝望。

猫、狗、猴子和鸟类绝对不会像人类一样绝望到去自杀。虽然说也听过野牛集体从悬崖上跳到海里的事情，也有海豚成群漂到沙滩上的现象，但这是不是有意识的自杀行为还是个疑问。

根据 1980 年的调查，各国每 10 万人口的自杀率如下：丹麦 23.6 人、西德 12.7 人、日本 18 人、以色列 5.6 人。从这个事实可以看出，犹太人的心态比较健康。

犹太人的自杀比例较少的原因之一就是每个家庭和社会感情深厚，必要时大家能互相协助。另外就是他们的想像力十分丰富，总是能想出度过危机的办法。再一个，也是最关键的一个，就是多灾多难的历史留给犹太民族的宝贵财富——在逆境面前无所畏惧的乐观态度。

犹太人总是乐观的，在不断流浪迁徙、被人屠杀的那些濒临灭绝的日子里，犹太人始终抱定一种相信生活和命运一定会好转的信念。

每次庆祝逾越节时，犹太人都要合唱一首《安妮·玛明》，这是希伯来语“我相信”的意思。《安妮·玛明》是一首扣人心弦而优美的歌曲，由奥斯维辛（波兰南部的城市，第二次世界大战时期，纳粹德国曾经在此地设立集中营，杀害 400 多万犹太人）的囚徒们作词、作曲。他们虽然置身在极为绝望的处境中，无法逃脱死亡的命运，但是仍然唱着：“我们相信救世主的到来，只是救世主的到来稍迟一点……”的歌词，借以安慰自己。

犹太民族中，曾长期流传着一则名为“飞马腾空”的古老童话故事。

古时候，有一个犹太人因惹怒国王而被判了死刑，这个犹太人向国王请求饶恕一命，他说：“只要给我一年的时间，我就能使国王最心爱的马飞上空。”他说，假如一年过后，马儿仍然不能翱翔天空，那么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他就愿意被处死刑，而毫无怨言。国王答应了他的请求。一个囚犯朋友对他说："你不要信口开河好不好，马儿怎么能飞上天空呢？"他却说："在这一年之内，也许国王会死，也许我自己病死，也说不定死的是那匹马。总之，在这一年内，谁知道会发生什么事呢？所以只要有一年的时间。说不定马儿真能飞上天空！"

这个故事告诉人们：**人生的希望是无穷的，所以绝不可轻易放弃**。今日世界上仍有犹太民族的存在，是因为犹太人永不绝望。

犹太民族有句谚语："绝望者成不了一个真正的人"。犹太人认为，人如果绝望了的话，双脚自然而然地就会把人向绝望的方向引导。因此，为了获得成功，就必须远离绝望，对成功抱有坚定的信心。

即使是那些身处困境的犹太人，他们也能保持乐观的心态，始终满怀期望。他们会想：左右是否有路，地下是否有路，是不是能从上面跳过去等各种各样的办法。如果还是不行，就返回去，总会在意外的地方找到意外的解决办法。

总之，犹太人始终相信，在世界上的某个地方一定会有活路。即使前后左右都不行，头顶上也许会有出路。

这就是犹太民族，一个永远不会绝望的民族。

相信下一刻

身处逆境，能坦然面对的首推犹太人。

探根寻源，犹太人之所以能在逆境中表现出的顽强的生命力，永不气馁的勇气与信心，也与他们的民族生存智慧有很大关系。

不少熟悉《塔木德》的人都熟悉一幅画，画面上一个魔鬼正在和一个人下棋，对弈双方都小心翼翼。

这是一局决定生死的棋。

非常遗憾的是，魔鬼似已胜券在握。尽管那个人已使出了浑身解数，但似乎已无法挽回败局。

许多参观的人看了这幅画，都黯然神伤——他们都感到了死亡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就像一只秃鹫，正在俯冲于人类的天空。

这时，有一位犹太拉比看到这一幅画。他慢慢体会着画中的含义，忽然大声喊：

“不会！魔鬼绝对不会胜利！”

许多观众围过来，重新审视这幅画，并打量着这位怪怪的拉比。

“魔鬼是不会把人类下败的，人类还有最后一着没下。”

过了很久，人们终于悟出画中的含义：

人类尽管被魔鬼捉去下棋，一步跨在死亡的门槛上，但人类还有最后一着，那就是起死回生的一着。

一幅画却看出不同的含义。这反映了两种不同的生存态度。

犹太拉比看到了最后一着，并且相信下一刻，相信未来，他的思想代表了犹太民族的思想。

在犹太名人中，十有八九都历经磨难。如果没有相信下一刻，相信未来的睿智与勇气，犹太民族也不会涌现这么多令世人瞩目的杰出人才。

华尔街股市怪才詹姆斯·林出生于美国一个贫困的犹太人家庭。幼年丧母的他是由姑妈抚养长大的，并饱尝了世态的炎凉和人生的酸甜苦辣。从 14 岁那年开始，中学都没有读完的詹姆斯·林就开始了浪迹天涯的流浪生活……

股票超人约瑟夫·贺希哈出生于有 13 个孩子的贫困家庭。在他嗷嗷待哺的时候，父亲就去世了。一场大火把母亲烧成了重伤，兄弟姐妹相继被送人，他因不愿被人收养，沦为了乞丐……

世界无线广播和电视事业的奠基人萨尔诺夫自幼家境贫寒，15 岁时，父亲不幸病逝，萨尔诺夫作为家庭中的长子被迫辍学，担起了沉重的家庭重担……

钻石大王彼得森最初也是个穷光蛋。彼得森四岁时，父亲去世，为了生计，母亲带他移居纽约。14 岁时，母亲因过度劳累，经常生病，他不得不离开学校，到一家珠宝店当学徒……

马克斯-斯宾塞公司的开创者马克斯家境贫寒，早年丧母，是在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

姐姐的抚养下长大成人的，饱尝了生活的苦难与艰辛……

罗斯柴尔德在发财前曾为一位公爵效命了20年。20年中，他忍受着公爵对他犹太人身份的鄙视，对事业从未有丝毫懈怠。最后，终于成为控制欧洲经济命脉的金融巨擘。

巴拉尼年幼时患了骨结核病，因家境贫寒无法治愈，他的膝关节永久性僵硬。在痛苦的思索后，他立志学医，历尽艰苦，最后获得了诺贝尔生理学及医学奖。

"世界语之父"柴门霍夫，著名犹太诗人海涅、音乐家帕尔曼、文学家戈迪默、影星达斯汀·霍夫曼等，无不是在艰难和厄运中自强不息，最终取得了成功。

事实上，像这样历经磨难的犹太人成千上万。

尽管如此，犹太民族还是成为了世界上最富有的民族。他们在各个领域所创造的辉煌成就甚至让人觉得，美国属于犹太人，欧洲属于犹太人，连整个世界都属于犹太人。

犹太人的成功在于他们永不绝望，在于他们为克服困难而做的不懈努力。

始终相信下一刻，始终相信未来，就这样，最终，犹太人得到了幸运之神的眷顾。



理想在线证券网图书馆 理想在线证券网图书馆